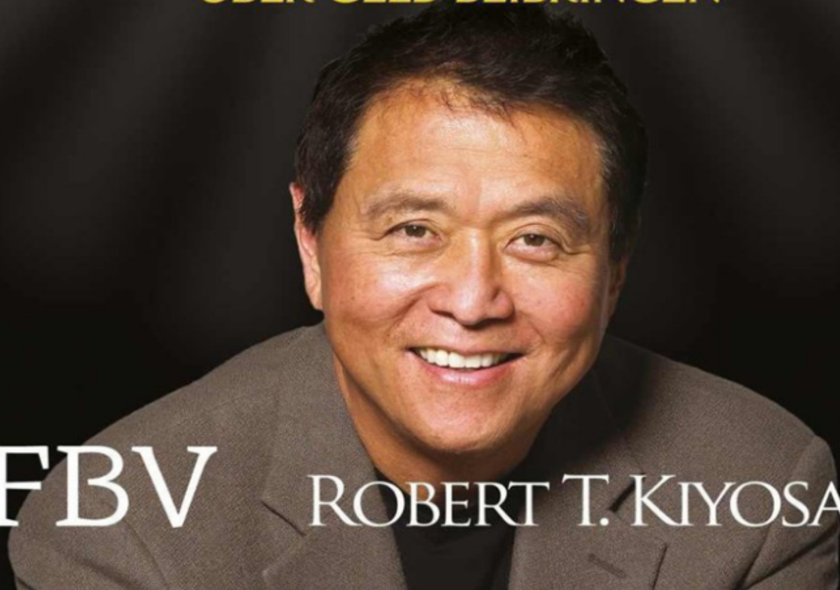
RICH DAD POOR DAD

Der Nr. 1 Finanzratgeber aus den USA

Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen



FBV

Robert T. Kiyosaki

RICH DAD
POOR DAD

ROBERT T. KIYOSAKI

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://d-nb.de abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
info@finanzbuchverlag.de

2. Auflage 2015

Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Übersetzung: neu bearb. Aufl. von Tamara Kailuweit, Dr. Monika Lubitz und Svenja Schickler
Redaktion: Werner Wahls
Korrektorat: Bärbel Knill
Satz: Carsten Klein, München
E-Book: Daniel Förster, Belgern

ISBN Print 978-3-89879-882-2
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-632-8
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-633-5

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter
www.finanzbuchverlag.de
Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter
www.muenchner-verlagsgruppe.de

Dieses Buch ist allen Eltern auf der ganzen Welt gewidmet –
den ersten und wichtigsten Lehrern eines Kindes.

Danksagung

Wie sagt man »dankeschön«, wenn man so vielen Menschen zu danken hat? Natürlich möchte ich mit diesem Buch meinen beiden Vätern danken, die mir beide wichtige Vorbilder waren – und meiner Mutter, die mich Liebe und Güte lehrte.

Zu den Menschen, die unmittelbar zur Verwirklichung dieses Buches beigetragen haben, gehört auch meine Frau Kim – meine Ehefrau, Geschäfts- und Lebenspartnerin. Ohne sie wäre ich nicht derjenige, der ich heute bin.

Inhalt

Vorwort für die deutsche Ausgabe von Robert Kiyosaki

Seit *Rich Dad Poor Dad* 1997 das erste Mal veröffentlicht wurde, ist in der Geschäfts- und Finanzwelt viel passiert. Geschäfte und Finanzen sind global geworden: die High-Tech- und die Immobilienblase platzten, Europa ringt mit der Staatsschuldenkrise und die US-Wirtschaft kämpft, um einer Rezession zu entkommen. Hinzu kommt eine weite Verbreitung von Arbeitslosigkeit und rekordtiefe Zinsen die Sparer bestrafen. Nicht zu vergessen die Unsicherheiten in den Immobilien-, Anleihen-, Währungs- und Rohstoffmärkten die Investoren am Aktienmarkt Achterbahn fahren lässt.

All das wirft die Frage auf: Sind die Regeln zur Vermögensbildung und zum Geldverdienen, die ich von meinem reichen Vater gelernt habe – und erfolgreich in meinem eigenen Leben angewandt habe – heute noch gültig? Meine Antwort ist ein nachdrückliches »Ja«. Und so freue ich mich sehr, dass unser Klassiker *Rich Dad Poor Dad* als **neue Ausgabe** auf Deutsch veröffentlicht wird. Sie ist dazu bestimmt, den vielen begeisterten und kreativen Menschen in Deutschland zu helfen, den Männern und Frauen, die mich während meiner Besuche in Stuttgart und Nürnberg sehr beeindruckt haben. Ich freue mich darauf, zu sehen, wie sie der Herausforderung, ihre finanzielle Intelligenz zu steigern, begegnen und diese Informationen nutzen, um Verantwortung für ihr finanzielles Leben zu übernehmen.

Wenn Sie *Rich Dad Poor Dad* lesen, werden Sie entdecken, dass ich, während ich in Hawaii aufwuchs, zwei Väter hatte, einen reichen und einen armen. Ich bewunderte meinen echten Vater, ein hochgebildeter und gut bezahlter Lehrer, aber ein Mann, der immer mit den Finanzen zu kämpfen hatte; er war es, der mich im Alter von neun Jahren dazu ermutigte, alles über Geld vom Vater meines besten Freundes zu lernen, den ich meinen »reichen Vater« nenne. Ich hätte keinen besseren Lehrer haben können, denn mein reicher Vater tat auch das, was er predigte. Er wurde so einer der reichsten Männer in Hawaii und hinterließ seiner Familie, Wohlfahrtsverbänden und seiner Kirche viele Millionen Dollar.

Er brachte mir bei, dass Geld vor allem Macht ist. Er ermutigte mich, zu lernen reich zu sein, zu verstehen, wie Geld arbeitet und wie ich es für mich arbeiten lasse. »Ich arbeite nicht für Geld« hat er immer und immer wiederholt, »Geld arbeitet für mich.« All das, was er mich über einen Zeitraum von 30 Jahren gelehrt hat, habe ich in sechs grundlegende Lektionen zusammengefasst, welche der Schlüssel dazu war, dass ich für mich selbst erheblichen Reichtum ansammeln konnte. Ich habe *Rich Dad Poor Dad* geschrieben, um diese Lektionen mit Menschen überall auf der Welt zu teilen, in der Hoffnung, dass auch sie diese dazu benutzen, um finanziell unabhängig zu werden.

Vielleicht ist die grundlegendste Lektion, die man über Geld lernen kann, wie man mit der Macht umgeht, die es über die Menschen hat. Das ist eine der ersten Lektionen, die mein reicher Vater mich gelehrt hat: lasse nie zu, dass du emotional gefangen bist zwischen der Notwendigkeit, Geld zu haben und der Angst, es zu verlieren. In meiner nächsten Lektion betonte er, wie wichtig es ist, finanziell gebildet zu sein (oder es überhaupt zu werden) und stellte die finanziellen Fähigkeiten vor, die es benötigt, um Wohlstand aufzubauen. Genau wie ich, werden Sie lernen, wie man Vermögenswerte anhäuft, Verbindlichkeiten minimiert und einen positiven Cashflow aufbaut.

Gemeinsam werden wir untersuchen, wie sich ihr Job oder Beruf oder was auch immer es ist, mit dem Sie ihr Geld verdienen, von dem unterscheidet, was wirklich »Ihr Unternehmen« sein sollte – ein Portfolio von Vermögenswerten, die Einkommen produzieren. Dann werde ich Sie in die Geheimnisse einweihen, wie die Reichen sprichwörtlich Geld drucken und wie sie ihren Reichtum bewahren. Letztendlich möchte ich Ihnen mitteilen, was man bei der Suche nach einem Job beachten sollte – und Sie werden überrascht sein, dass es nicht Geld ist. Ich hoffe, mit allen Lektionen im Gepäck habe ich sie dann so gut ausgestattet, dass Sie Ihre Vermögenswerte mit Bedacht zusammenstellen, Geld verdienen (und behalten) und es für sich arbeiten lassen können. Das ist das Ziel dieses Buches und ich fordere Sie auf, es auch zu Ihrem Ziel zu machen. Studieren Sie die Lektionen und setzen Sie diese in Ihrem Leben um.

Es ist ratsam, zunächst Ihre **Zeit** zu investieren, bevor Sie Ihr **Geld** investieren und darum empfehle ich Ihnen erst zu lernen, bevor Sie Ihr Geld investieren. Meine Frau Kim und ich haben das *CASHFLOW-*

Brettspiel entworfen, das Ihnen die Möglichkeit gibt zu lernen und Spielgeld zu investieren, bevor Sie dazu echtes Geld in die Hand nehmen. Wenn Sie *CASHFLOW* spielen, werden Sie gleichgesinnte Menschen treffen, die wie Sie lernen und ihre finanzielle Intelligenz entwickeln wollen. Die Welt ist voll von Menschen mit negativen Einstellungen, Ich-weiß-alles-Mentalitäten und Verlierer-Haltungen. Ich empfehle Ihnen, sich mit Menschen zu umgeben, die auf demselben Weg sind wie Sie. Der Weg zur finanziellen Unabhängigkeit wird eine Reise sein und es könnte und sollte eine Reise mit viel Spaß sein.

Denn lernen soll Spaß machen! Viel zu oft ist finanzielle Bildung stumpfsinnig, langweilig und angstbesetzt. Viele Finanzexperten wollen Ihnen zeigen, wie riskant investieren ist und warum Sie ihnen vertrauen sollten. So zu lernen entspricht nicht der Philosophie von *RICH DAD*. Wir glauben, dass man beim Lernen Spaß haben und zusammenarbeiten sollte und möchten Sie anleiten den Unterschied zwischen guter und schlechter Finanzberatung selbst zu erkennen.

Wenn Sie bereit sind, die Verantwortung für Ihr finanzielles Wohlergehen zu übernehmen und Ihre Reise zu beginnen – oder wenn Sie bereits auf Ihrer Reise zu Wohlstand und einem reichen Leben sind – dann ist die *RICH DAD*-Philosophie das Richtige für Sie.

Robert T. Kiyosaki
im Oktober 2014

Einführung

Reicher Vater, armer Vater

Da ich zwei Väter hatte, ermöglichte mir dies die Wahl zwischen zwei unterschiedlichen Anschauungen – der eines reichen und der eines armen Mannes.

Ich hatte zwei Väter, einen reichen und einen armen. Der eine war hoch gebildet und intelligent. Er hatte einen Doktortitel und eignete sich das Wissen eines vierjährigen Studienganges in gerade einmal zwei Jahren an. Anschließend absolvierte er sein Promotionsstudium an der Stanford University, der University of Chicago und der Northwestern University, wo er überall ein Vollstipendium erhielt. Der andere Vater brach in der achten Klasse die Schule ab.

Beide Männer waren beruflich erfolgreich und arbeiteten ihr Leben lang hart. Beide erzielten beträchtliche Einkommen. Trotzdem hatte der eine sein Leben lang mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen. Der andere sollte später einer der reichsten Männer Hawaiis werden. Nach seinem Tod hinterließ der eine seiner Familie, verschiedenen Wohltätigkeitsorganisationen und seiner Kirche viele Millionen Dollar. Der andere hinterließ offene Rechnungen.

Beide Männer waren stark, charismatisch und einflussreich. Beide Männer gaben mir Ratschläge, aber ihre Empfehlungen waren sehr verschieden. Bei beiden Männern hatte Bildung einen hohen Stellenwert, doch sie empfahlen nicht dieselben Studienfächer.

Hätte ich nur einen Vater gehabt, so hätte ich seinen Rat annehmen oder ablehnen müssen. Da ich zwei Väter hatte, ermöglichte mir dies die Wahl zwischen zwei unterschiedlichen Anschauungen – der eines reichen und der eines armen Mannes.

Statt mich einfach für die eine oder andere Anschauung zu entscheiden oder sie abzulehnen, dachte ich viel mehr darüber nach,

stellte Vergleiche an und traf dann eine eigenständige Entscheidung. Das Problem war, dass der reiche Mann noch nicht reich und der arme Mann noch nicht arm war. Beide standen am Anfang ihrer Karriere und beide schlugen sich mit finanziellen Schwierigkeiten sowie familiären Herausforderungen herum. Doch beim Thema Geld gingen ihre Meinungen sehr stark auseinander.

Einer meiner Väter sagte zum Beispiel »Die Liebe zum Geld ist die Wurzel allen Übels.« Der andere sagte »Der Mangel an Geld ist die Wurzel allen Übels.«

Als kleiner Junge war es nicht leicht für mich, mit zwei starken Vaterfiguren aufzuwachsen, die mich beide gleichermaßen beeinflussten. Ich wollte ein guter Sohn sein und auf sie hören, aber jeder meiner Väter sagte etwas anderes. Ihre Ansichten waren so grundverschieden, gerade wenn es ums Geld ging, dass meine Neugier geweckt wurde. Ich begann, länger über das nachzudenken, was meine beiden Väter sagten.

Wenn ich allein war, verbrachte ich viel Zeit mit Nachdenken. Ich fragte mich zum Beispiel »Warum sagt er das?« und stellte anschließend den Standpunkt meines anderen Vaters ebenfalls infrage. Es wäre sehr viel einfacher gewesen zu sagen »Ja, da hat er recht. Das sehe ich auch so«, oder einen Standpunkt einfach abzulehnen und zu sagen »Der Alte hat keine Ahnung, wovon er redet.« Doch da ich zwei Väter hatte, die ich beide liebte, war ich stattdessen gezwungen, abzuwägen und letzten Endes meinen eigenen Standpunkt zu finden.

Auf lange Sicht gesehen, erwies es sich als sehr viel wertvoller, dass ich meine eigenen Entscheidungen traf, statt einfach eine Ansicht zu übernehmen oder abzulehnen.

Einer der Gründe, warum die Reichen immer reicher, die Armen immer ärmer werden und die Angehörigen der Mittelschicht sich mit Schulden herumschlagen, liegt darin, dass der Umgang mit Geld zu Hause und nicht in der Schule unterrichtet wird. Die meisten Menschen lernen das von ihren Eltern. Was aber können arme Eltern ihren Kindern über Geld beibringen? Sie sagen einfach: »Mach die Schule fertig und lerne fleißig.« Möglicherweise schließt das Kind die Schule zwar mit ausgezeichneten Noten ab, aber mit der finanziellen Prägung und der geistigen Einstellung eines armen Menschen. Diese hat es schon in jungen Jahren verinnerlicht.

Der Umgang mit Geld wird nicht in der Schule unterrichtet. Die Schulen konzentrieren sich auf akademische und berufsorientierte Fächer, nicht auf finanzielles Wissen. Das erklärt, weshalb kluge Banker, Ärzte und Steuerberater mit hervorragenden Noten trotzdem ihr Leben lang mit finanziellen Schwierigkeiten kämpfen. Unsere enorme Staatsverschuldung geht zum großen Teil auf unsere hochgebildeten Politiker und Regierungsbeamten zurück, die ohne jede finanzielle Ausbildung oder nur mit geringen Kenntnissen in Sachen Geld finanzielle Entscheidungen treffen.

Ich denke oft an das neue Jahrtausend und frage mich, was wohl geschehen wird, wenn Millionen von Menschen finanzielle und medizinische Unterstützung benötigen werden. Sie werden finanziell auf ihre Familie oder den Staat angewiesen sein. Was wird geschehen, wenn der staatlichen Krankenversicherung oder der Rentenversicherung das Geld ausgeht? Wie kann eine Nation überleben, wenn es weiterhin den Eltern überlassen bleibt, ihre Kinder im Umgang mit Geld zu unterweisen – und das obwohl sie selbst meist arm sind oder es bald werden?

Da ich zwei einflussreiche Väter hatte, lernte ich von beiden. Ich war gezwungen über die Ratschläge beider Väter nachzudenken und lernte dabei, welche Macht und welchen Einfluss das eigene Denken auf das Leben hat. Einer meiner Väter hatte zum Beispiel die Angewohnheit zu sagen »Das kann ich mir nicht leisten.« Der andere verbat uns, diese Formulierung zu verwenden. Er bestand darauf, dass wir uns fragten: »Wie kann ich mir das leisten?« Bei der ersten Formulierung handelt es sich um eine Aussage, bei der zweiten um eine Frage. Die Aussage entlässt Sie aus der Verantwortung, die Frage zwingt Sie zum Nachdenken. Mein Vater, der damals drauf und dran war, reich zu werden, erklärte das folgendermaßen: Wenn man automatisch sagt: »Das kann ich mir nicht leisten«, stelle das Gehirn die Arbeit ein. Die Frage »Wie kann ich mir das leisten?« dagegen rege zum Nachdenken an. Er meinte damit nicht, dass man sich mit dieser Strategie alles kaufen sollte, was man sich wünscht. Aber er war besessen davon, das Gehirn – den leistungsfähigsten Computer der Welt – zu trainieren.

Beide Väter arbeiteten hart. Dennoch fiel mir Folgendes auf: Wenn es um Geld ging, hatte einer von ihnen die Angewohnheit, das Gehirn abzuschalten, während der andere es trainierte. Langfristig führte das dazu, dass der eine Vater finanziell immer stärker, der andere immer

schwächer wurde. Der Unterschied entspricht in etwa dem zwischen einem Menschen, der regelmäßig im Fitnessstudio trainiert und einem Menschen, der nur auf dem Sofa sitzt und fernsieht. Regelmäßige körperliche Ertüchtigung erhöht Ihre Chance auf eine gute Gesundheit und regelmäßiges geistiges Training erhöht Ihre Chance auf finanziellen Reichtum. Faulheit verringert beides, Gesundheit und Reichtum.

Meine beiden Väter hatten in ihrem Denken entgegengesetzte Einstellungen. Der eine dachte, die Reichen sollten mehr Steuern zahlen, um so die weniger vom Glück begünstigten zu unterstützen. Der andere sagte: »Die Steuer bestraft diejenigen, die produzieren, und belohnt diejenigen, die nicht produzieren.«

Der eine Vater empfahl: »Studiere fleißig, damit du eine gute Firma findest, in der du arbeiten kannst.« Der andere empfahl: »Studiere fleißig, damit du eine gute Firma findest, die du kaufen kannst.«

Der eine behauptete: »Ihr Kinder seid der Grund für meine Armut.« Der andere sagte: »Ihr Kinder seid für mich der Ansporn reich zu werden.«

Er ermunterte auch das Gespräch über Geld und Geschäft beim Abendessen. Der Ärmere hingegen verbot das Reden über das Thema Geld und meinte: »Wenn es um Geld geht, bleibe auf Nummer sicher, gehe keine Risiken ein.« Der Reiche hingegen sagte: »Lerne, mit Risiken umzugehen.«

Der Ärmere glaubte: »Unser Haus ist unsere größte Investition und unser größtes Vermögen.« Der andere glaubte: »Mein Haus gehört zu meinen Verbindlichkeiten und wenn dein Haus deine größte Investition ist, steckst du in Schwierigkeiten.«

Beide Väter zahlten ihre Rechnungen fristgerecht, doch der eine zahlte seine Rechnungen sofort, während der andere seine zum letztmöglichen Termin bezahlte.

Der eine Vater glaubte, dass die Firma oder der Staat sich um einen Menschen und seine Bedürfnisse kümmern müsse. Er machte sich ständig Sorgen um Gehaltserhöhungen, Pensionspläne, Krankenversicherungen, Krankengeld, bezahlten Urlaub und andere freiwillige Arbeitgeberleistungen. Er war von zweien seiner Onkel

beeindruckt, die zum Militär gegangen waren und nach zwanzig aktiven Dienstjahren eine Rente und ein Aktienpaket fürs Leben erhalten hatten. Ihm gefiel die Vorstellung, dass sie eine Krankenversorgung hatten und die besonderen Einkaufsprivilegien genossen, die das Militär auch den Pensionierten einräumte. Er liebte auch das System der Anstellungen an der Universität. Lebenslängliche Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitsvergünstigungen schienen ihm manchmal wichtiger zu sein als die Arbeit selbst. Er sagte oft: »Ich habe hart für den Staat gearbeitet und ich habe ein Recht auf diese Privilegien!«

Der andere glaubte an die völlige finanzielle Selbstständigkeit. Er sprach sich gegen das »Anspruchsdenken« aus und meinte, es mache die Menschen schwach und finanziell bedürftig. Er bestand auf finanzieller Kompetenz.

Der eine Vater bemühte sich ein paar Dollar zu sparen, der andere investierte einfach.

Der eine brachte mir bei, einen eindrucksvollen Lebenslauf zu schreiben, um eine gute Stelle zu finden, der andere zeigte mir, wie man überzeugende Geschäfts- und Finanzierungspläne schreibt, um Arbeitsplätze zu schaffen.

Dass ich das Produkt von zwei starken Vätern bin, hat mir den Luxus ermöglicht, die Auswirkungen, die verschiedene Denkweisen auf das Leben eines Menschen haben, beobachten zu können. Ich stellte fest, dass Menschen tatsächlich ihr Leben durch ihre Gedanken gestalten.

Es ist ein Unterschied, ob man arm ist oder pleite. Pleite ist man vorübergehend, arm bleibt man bis in alle Ewigkeit.

Mein armer Vater sagte zum Beispiel immer wieder: »Ich werde nie reich sein.« Und seine Prophezeiung bewahrheitete sich. Mein reicher Vater dagegen bezeichnete sich selbst stets als reich. Er sagte Dinge wie »Ich bin ein reicher Mann und reiche Leute tun so etwas nicht.« Auch als er nach einem großen finanziellen Rückschlag total pleite

war, bezeichnete er sich weiterhin als einen reichen Mann. Er begründete das mit folgenden Worten: »Es ist ein Unterschied, ob man arm ist oder pleite. Pleite sein ist kurzfristig, arm ist ewig.«

Mein armer Vater sagte auch: »Ich interessiere mich nicht für Geld« oder »Geld ist nicht wichtig.« Mein reicher Vater sagte immer »Geld ist Macht.«

Obwohl die Macht unserer Gedanken nie geschätzt oder gemessen werden kann, wurde es mir als kleiner Junge klar, dass ich darauf achten musste, was ich dachte und wie ich mich ausdrückte. Ich stellte fest, dass mein armer Vater nicht aufgrund seines Verdienstes arm war – denn der war durchaus bemerkenswert –, sondern wegen seiner Einstellung und seiner Handlungen. Als kleiner Junge mit zwei Vätern wurde mir klar, dass ich mir ganz genau überlegen musste, welche Gedanken ich mir zu eigen machen wollte. Auf wen sollte ich hören – auf meinen reichen oder auf meinen armen Vater?

Obwohl beide sehr viel Wert auf Bildung und Wissen legten, stimmten sie nicht darin überein, was wichtig sei zu lernen. Der eine wollte, dass ich fleißig lernte, ein Studium abschloss und als Fachmann eine gute Stelle bekäme, um für Geld zu arbeiten. Der andere ermutigte mich zu studieren, um reich zu werden, um zu verstehen, wie Geld arbeitet und um zu lernen, wie ich es dazu bringen kann, für mich zu arbeiten. »Ich arbeite nicht für Geld« waren seine Worte, die er regelmäßig wiederholte, »das Geld arbeitet für mich!«

Eine Lektion von Robert Frost

Robert Frost ist mein Lieblingsdichter. Ich mag viele seiner Gedichte, mein Lieblingsgedicht aber ist »Der unbegangene Weg«. Ich wende die darin enthaltene Lehre fast täglich an:

Der unbegangene Weg

In einem gelben Wald, da lief die Straße auseinander,
und ich, betrübt, dass ich, ein Wandrer bleibend, nicht
die beiden Wege gehen konnte, stand
und sah dem einen nach, so weit es ging:
bis dorthin, wo er sich im Unterholz verlor.

Und schlug den andern ein, nicht minder schön als jener,
und schritt damit auf dem vielleicht, der höher galt,
denn er war grasig und wollt begangen sein,
obgleich, was dies betraf, die dort zu gehen pflegten,
sie beide, den und jenen, gleich begangen hatten.

Und beide lagen sie an jenem Morgen gleicherweise
voll Laubes, das kein Schritt noch schwarzgetreten hatte.
Oh, für ein andermal hob ich mir jenen ersten auf!
Doch wissend, wie's mit Wegen ist, wie Weg zu Weg führt,
erschien mir zweifelhaft, dass ich je wiederkommen würde.

Dies alles sage ich, mit einem Ach darin, dereinst
und irgendwo nach Jahr und Jahr und Jahr:
Im Wald, da war ein Weg, der Weg lief auseinander,
und ich – ich schlug den einen ein, der weniger begangen,
und dieses war der ganze Unterschied.

(übersetzt von Paul Celan)

Im Laufe der Jahre habe ich oft über Robert Frosts Gedicht nachgedacht. Dem Rat und der Einstellung meines hoch gebildeten Vaters über Geld nicht zu folgen, war eine schmerzhafte Entscheidung, die den Rest meines Lebens prägte.

Mit diesem Entschluss begann meine Ausbildung über Geld. Mein reicher Vater unterrichtete mich dreißig Jahre lang, bis ich 39 war. Er hörte damit auf, als er erkannte, dass ich Bescheid wusste und völlig verstanden hatte, was er in meinen – oft dicken – Schädel hineinzuklopfen versucht hatte.

Geld ist eine Form von Macht. Noch mächtiger ist finanzielle Bildung. Das Geld kommt und geht, doch wenn sie gelernt haben, wie Geld arbeitet, gewinnen Sie Macht darüber und können anfangen, Reichtum zu schaffen. Warum funktioniert positives Denken allein nicht? Die meisten Menschen sind zwar zur Schule gegangen, haben aber nie gelernt, wie die Finanzwelt funktioniert, und so verbringen sie ihr Leben damit, für Geld zu arbeiten.

Da ich erst neun Jahre alt war, als der Unterricht begann, hielt mein reicher Vater die Lektionen einfach. Im Grunde waren es nur sechs Hauptlektionen, die sich in den dreißig Jahren immer wiederholten. Um diese sechs Lektionen geht es auch in diesem Buch. Sie werden ebenso leicht verständlich dargelegt, wie mein reicher Vater sie mir erklärt hat. Die Lektionen sind nicht als Antworten gedacht, sondern als Orientierungshilfen, die Ihnen und Ihren Kindern helfen reicher zu werden – egal, was in einer Welt wachsender Veränderung und Unsicherheit geschieht.

1. Kapitel – Lektion eins: Die Reichen arbeiten nicht für Geld

> ***Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht arbeiten für Geld.***
> ***Die Reichen lassen Geld für sich arbeiten.***

»Papa, kannst du mir sagen, wie ich reich werde?«

Mein Vater legte die Abendzeitung beiseite. »Weshalb möchtest du reich werden, mein Sohn?«

»Weil Jimmys Mama ihn heute mit ihrem neuen Cadillac abgeholt hat und sie übers Wochenende in ihr Strandhaus gefahren sind. Jimmy hat drei Freunde mitgenommen, aber Mike und ich waren nicht eingeladen. Sie sagten uns, dass wir nicht eingeladen wären, weil wir arm sind.«

»Das haben sie gesagt?«, fragte mein Vater ungläubig.

»Ja, haben sie«, erwiderte ich gekränkt.

Mein Vater schüttelte stumm den Kopf, rückte seine Brille zurecht und wandte sich wieder seiner Zeitung zu. Ich stand da und wartete auf eine Antwort.

Das war im Jahr 1956. Ich war neun Jahre alt. Da wir auf der einen Straßenseite wohnten, gehörten wir zu dem Einzugsgebiet derselben öffentlichen Schule, in die die reichen Leute ihre Kinder schickten. Unsere Stadt lebte hauptsächlich von Zuckerplantagen. Die Plantagenverwalter und andere wohlhabende Bürger wie Ärzte, Unternehmer und Bankiers schickten ihre Kinder von der ersten bis zur sechsten Klasse in diese Schule. Danach kamen ihre Kinder in der Regel auf private Schulen. Hätte ich auf der anderen Straßenseite gewohnt, hätte ich eine andere Schule besucht, mit Kindern aus Familien, die meiner mehr ähnelten. Nach der sechsten Klasse würden

diese Kinder und ich weiterhin staatliche Schulen besuchen. Die teuren Privatschulen kamen für sie oder für mich nicht infrage.

Schließlich legte mein Vater die Zeitung beiseite. Ich merke, dass er nachdachte.

»Nun, mein Sohn«, fing er langsam an, »wenn du reich werden willst, musst du lernen, Geld zu machen.«

»Und wie mache ich Geld?«, fragte ich.

»Nun, mein Sohn, benutze deinen Verstand«, sagte er und lächelte. Was in Wirklichkeit heißen sollte:

»Das ist alles, was ich dir sagen kann«, oder »Ich weiß es nicht, also bring mich nicht in Verlegenheit.«

Der Beginn einer Partnerschaft

Am nächsten Morgen erzählte ich meinem besten Freund Mike, was mein Vater gesagt hatte. Soweit ich wusste, waren Mike und ich die einzigen ärmeren Kinder an dieser Schule. Mike wohnte, wie ich, durch eine Laune des Schicksals, im Sprengel dieser Schule. Unsere Eltern waren nicht wirklich arm, aber wir fühlten uns so, weil die anderen Jungs neue Baseballhandschuhe, neue Fahrräder und alles andere immer neu hatten.

Unsere Eltern versorgten uns mit dem Notwendigen, wie Essen, Wohnung und Kleidung, aber das war alles. Mein Vater pflegte zu sagen: »Wenn du etwas willst, musst du dafür arbeiten.« Wir hatten viele Wünsche, aber für neunjährige Jungen gab es nicht viel Arbeit.

»Was können wir tun, um Geld zu verdienen?«, fragte Mike.

»Ich weiß nicht«, sagte ich. »Aber willst du mein Partner werden?«

Und so wurde Mike an jenem Samstagmorgen mein erster Geschäftspartner. Den ganzen Morgen überlegten wir, wie wir Geld verdienen konnten. Von Zeit zu Zeit unterhielten wir uns über die »coolen Jungs«, die gerade in Jimmys Strandhaus ihren Spaß hatten. Das tat ein wenig weh, aber der Schmerz war gut, weil er uns dazu inspirierte, weiter nach Möglichkeiten zu suchen, wie wir zu Geld kommen konnten. Dann, am Nachmittag, kam uns ein guter Gedanke. Eine Idee, die inspiriert war durch ein wissenschaftliches Buch, das Mike gelesen hatte. Aufgeregt schüttelten wir uns die Hände und die Partnerschaft hatte jetzt ein konkretes Ziel.

In den nächsten Wochen klapperten Mike und ich die Nachbarschaft ab, klopften an Türen und baten unsere Nachbarn, ihre leeren Zahnpastatuben für uns aufzuheben. Mit erstaunten Blicken sagten die meisten Erwachsenen lächelnd zu. Ein paar von ihnen wollten wissen, was wir damit vorhatten, aber wir erwiderten nur »Das können wir Ihnen nicht sagen, es ist ein Geschäftsgeheimnis.«

Mit der Zeit wurde meine Mutter immer verzweifelter. Wir hatten einen Platz neben ihrer Waschmaschine als Sammelplatz für unser

Rohmaterial gewählt. In einem braunen Karton begann jetzt unser kleiner Stapel verbrauchter Zahnpastatuben zu wachsen.

Schließlich verlor meine Mutter die Geduld. Der Anblick der dreckigen, zerdrückten und benutzten Zahnpastatuben ihrer Nachbarn reichte ihr. »Was tut ihr da, Jungs?«, fragte sie. »Und erzählt mir nicht wieder, dass das ein Geschäftsgeheimnis ist. Tut etwas mit diesem Dreck oder ich werfe ihn weg!«

Mike und ich baten und bettelten, indem wir erklärten, dass wir bald genug haben und dann mit der Produktion anfangen würden. Wir sagten ihr, dass wir auf ein paar Nachbarn warteten, die ihre Zahnpasta noch aufbrauchen wollten, sodass wir ihre Tuben haben konnten. Mutter gewährte uns eine Woche Aufschub.

Der Produktionsbeginn musste also vorgezogen werden. Wir standen unter Druck. Meine erste Geschäftspartnerschaft war von der Räumung unseres Lagers seitens meiner eigenen Mutter bedroht! Mike übernahm die Aufgabe, die Nachbarn zu bitten, ihre Zahnpasta schneller aufzubrauchen, indem er behauptete, dass der Zahnarzt ihnen empfahl, die Zähne öfter zu putzen. Ich stellte die Fertigungsstraße zusammen. Die Produktion begann planmäßig.

Eines Tages kam mein Vater mit einem Freund angefahren und sah in seiner Einfahrt zwei Neunjährige mit einem auf Höchsttouren laufenden Fließband. Alles war von einer feinen weißen Staubschicht bedeckt. Auf einem langen Tisch standen kleine Milchkartons von der Schule und unser Grill glühte mit roten, heißen Kohlen bei höchster Hitze.

Mein Vater näherte sich langsam, nachdem er das Auto am Ende der Einfahrt geparkt hatte, da unsere Fertigungsstraße den Stellplatz blockiert hatte. Er und sein Freund sahen auf den Kohlen einen Stahltopf mit den schmelzenden Bleituben. Damals gab es noch keine Plastiktuben. Sobald die Farbe heruntergebrannt war, kamen die Tuben in den kleinen Topf und wurden eingeschmolzen. Dann packten wir den Topf mit Mutters Topflappen und gossen das Blei durch ein kleines Loch in Milchkartons.

Die Milchkartons waren auf bestimmte Weise mit Gips gefüllt und dienten uns so als Gießformen. Der weiße Staub überall war Gips. Bevor wir ihn mit Wasser gemischt hatten, hatte ich in meiner Eile die

Tüte umgestoßen und die ganze Umgebung sah aus, als sei ein Schneesturm darüber hinweggefegt.

Mein Vater und sein Freund schauten zu, als wir das flüssige Blei vorsichtig durch eine kleine Öffnung im oberen Teil der Gipswürfel gossen.

»Seid vorsichtig«, sagte mein Vater.

Ich nickte, ohne aufzublicken.

Endlich stellte ich den Stahltopf ab und lächelte meinen Vater an.

»Was macht ihr Jungs denn da?«, fragte er mit einem zaghaften Lächeln.

»Wir machen, was du mir gesagt hast. Wir sind dabei reich zu werden«, sagte ich.

»Ja, genau«, sagte Mike grinsend und nickte mit dem Kopf. »Wir sind Partner.«

»Und was ist in diesen Plastikformen?«, fragte mein Vater.

»Pass auf«, sagte ich, »ich werde jetzt die Form lösen.«

Mit einem kleinen Hammer brach ich den Verschluss auf, der die beiden Würfelhälften zusammenhielt. Vorsichtig hob ich die obere Hälfte der Gipsform ab und ein bleiernes Fünfcentstück fiel heraus.

»Oh mein Gott!«, sagte mein Vater. »Ihr gießt Fünf-Cent-Münzen aus Blei.«

»Genau«, sagte Mike, »wir tun, was Sie uns empfohlen haben. Wir machen Geld.«

Der Freund meines Vaters drehte sich um und fing an lauthals zu lachen. Mein Vater lächelte und schüttelte den Kopf. Vor ihm standen ein Feuer, eine Kiste mit leeren Zahnpastatuben und zwei kleine Jungs, die von Kopf bis Fuß mit weißem Staub bedeckt waren und von einem Ohr zum anderen grinsten.

Er bat uns, alles hinzulegen und uns mit ihm auf die Vordertreppe des Hauses zu setzen.

Mit einem Lächeln erklärte er uns, was das Wort »fälschen« bedeutete.

Unsere Träume schwanden. »Sie meinen, dass das verboten ist?«, fragte Mike mit zitternder Stimme.

»Lass sie doch weitermachen«, sagte der Freund meines Vaters. »Vielleicht entwickeln sie ja ein natürliches Talent dafür.«

Mein Vater starrte ihn an.

»Ja, das ist verboten«, sagte mein Vater mild. »Aber ihr Jungs habt sehr viel Kreativität und Originalität bewiesen. Macht weiter so. Ich bin wirklich sehr stolz auf euch!«

Enttäuscht blieben Mike und ich noch etwa zwanzig Minuten schweigend sitzen, bevor wir anfingen, das Durcheinander zu beseitigen. Das Geschäft endete am selben Tag, an dem es begonnen hatte. Als ich den Staub wegwischte, schaute ich Mike an und sagte: »Ich glaube, dass Jimmy und seine Freunde recht haben. Wir sind arm.«

Mein Vater ging gerade vorbei, als ich das sagte.

»Jungs«, sagte er, »ihr seid nur dann arm, wenn ihr aufgebt. Entscheidend ist, dass ihr etwas unternommen habt. Die meisten Menschen reden oder träumen nur davon, reich zu werden. Ihr habt etwas unternommen. Ich bin sehr stolz auf euch und ich sage es noch einmal: Macht weiter so. Gebt nicht auf.«

Mike und ich standen schweigend da. Das waren freundliche Worte, aber wir wussten immer noch nicht, was wir tun sollten.

»Wieso bist du nicht reich, Papa?«, fragte ich.

»Weil ich mich dafür entschieden habe, Lehrer zu werden. Lehrer machen sich eigentlich keine Gedanken darüber, reich zu werden. Wir wollen nur unterrichten. Ich wünschte, ich könnte euch helfen, aber ich weiß wirklich nicht, wie man zu Geld kommt.«

Mike und ich wandten uns wieder unseren Aufräumungsarbeiten zu.

»Da fällt mir etwas ein«, sagte mein Vater. »Wenn ihr lernen wollt, wie man reich wird, bin ich der falsche Ansprechpartner. Da müsst ihr deinen Vater fragen, Mike.«

»Meinen Vater?«, fragte Mike mit zerknirschtem Gesicht.

»Ja, deinen Vater«, wiederholte mein Vater lächelnd. »Dein Vater und ich haben denselben Bankberater und der schwärmt geradezu von ihm. Er hat mir mehrmals erzählt, dass dein Vater genial ist, wenn es darum geht, zu Geld zu kommen.«

»Mein Vater?«, wiederholte Mike ungläubig. »Wieso haben wir dann kein schönes Auto und kein schönes Haus, wie die reichen Kinder in der Schule?«

»Ein schönes Auto und ein schönes Haus zu haben, bedeutet nicht unbedingt, dass man reich ist oder weiß, wie man zu Geld kommt«, erwiderte mein Vater. »Jimmys Vater arbeitet für die Zuckerplantage. Er unterscheidet sich gar nicht so sehr von mir. Er arbeitet für eine Firma und ich arbeite für den Staat. Die Firma kauft ihm den Wagen. Aber die Zuckerfirma steckt in finanziellen Schwierigkeiten und Jimmys Vater könnte schon bald vor dem Nichts stehen. Dein Vater ist anders, Mike. So wie es aussieht, baut er sich gerade ein Imperium auf und ich vermute, dass er in wenigen Jahren ein sehr reicher Mann sein wird.«

Damit kam die Begeisterung bei Mike und mir wieder. Mit neuer Kraft fingen wir an, den von unserem ersten Unternehmen verursachten Dreck wegzuputzen. Beim Aufräumen schmiedeten wir Pläne, wann und wie wir mit Mikes Vater reden wollten. Das Problem war, dass Mikes Vater lange arbeitete und oft erst spät nach Hause kam. Ihm gehörten Lagerhallen, eine Baufirma, eine Ladenkette und drei Restaurants. Es waren die Restaurants, die ihn so lange aufhielten.

Als wir mit dem Aufräumen fertig waren, fuhr Mike mit dem Bus heim. Er wollte mit seinem Vater reden, sobald dieser abends nach Hause käme, und ihn bitten, uns beizubringen, wie man reich wird. Mike versprach, sofort anzurufen, egal wie spät es würde.

Um halb neun klingelte das Telefon.

»Okay«, sagte ich, »nächsten Samstag«, und legte den Hörer auf. Mikes Vater war mit einem Treffen mit Mike und mir einverstanden.

Am Samstagmorgen um halb acht nahm ich den Bus zum armen Stadtviertel.

Der Unterricht beginnt

An jenem Morgen hatten Mike und ich um acht Uhr einen Termin bei seinem Vater. Er war bereits an der Arbeit und hatte schon mehr als eine Stunde hinter sich. Sein Bauleiter fuhr gerade in seinem Kleintransporter davon, als ich auf das einfache, kleine und ordentliche Haus zuging. Mike begrüßte mich an der Tür.

»Mein Vater hat gesagt, dass wir hinten auf der Veranda auf ihn warten sollen«, sagte Mike und bat mich herein.

Der alte Holzboden knarrte, als wir über die Schwelle dieses älteren Hauses liefen. Unmittelbar hinter der Tür lag ein billiger Fußabtreter auf dem Boden. Er sollte die jahrelange Abnutzung durch unzählige Füße verbergen, die bereits über diese Diele gelaufen waren.

Ich fühlte mich sehr beengt, als ich in das kleine Wohnzimmer gelangte, das mit alten, muffigen Polstermöbeln vollgestellt war, die heute Sammlerstücke wären. Auf dem Sofa saßen zwei Frauen, ein wenig älter als meine Mutter. Ihnen gegenüber saß ein Mann in Arbeitskleidung. Er trug eine khakifarbene Hose und ein khakifarbenes Hemd, das ordentlich gebügelt, aber nicht gestärkt war und abgeschabte Arbeitshefte. Ich schätzte ihn auf etwa fünfundvierzig, also ungefähr zehn Jahre älter als meinen Vater. Alle drei lächelten, als Mike und ich an ihnen vorbei auf die Gartenveranda gingen. Schüchtern lächelte ich zurück.

»Wer sind diese Leute?«, fragte ich.

»Ach, die arbeiten für meinen Vater. Der ältere Mann führt seine Lager und die Frauen managen die Restaurants. Und vorhin hast du den Bauleiter gesehen, der ungefähr fünfzig Meilen von hier an einem Straßenprojekt arbeitet. Sein anderer Bauleiter, der für ihn ein paar Reihenhäuser baut, war schon fort, als du gekommen bist.«

»Geht das die ganze Zeit so? «, fragte ich.

»Nicht immer, aber ziemlich oft«, sagte Mike, als er sich einen Stuhl heranzog und sich neben mich setzte.

»Ich habe meinen Vater gefragt, ob er uns beibringen will zu Geld zu kommen.«

»Oh, und was hat er dazu gesagt?«, fragte ich mit unverhohlener Neugierde.

»Naja, erst hat er mich merkwürdig angeschaut und dann hat er gesagt, dass er uns ein Angebot machen wird.«

»Aha«, sagte ich und schaukelte mit meinem Stuhl gegen die Wand zurück. Die Vorderbeine des Stuhls hingen in der Luft.

Mike tat dasselbe.

»Weißt du, um welches Angebot es geht?«, fragte ich.

»Nein, aber das werden wir bald herausfinden.«

Plötzlich stürzte Mikes Vater durch die wacklige Außentür auf die Veranda. Mike und ich sprangen auf die Füße, nicht aus Respekt, sondern weil er uns erschreckt hatte.

»Seid ihr bereit?«, fragte Mikes Vater, als er einen Stuhl heranzog, um sich zu uns zu setzen. Wir nickten.

Er war ein großer Mann, bestimmt so um die ein Meter achtzig groß und hundert Kilo schwer. Mein Vater war größer, wog ungefähr genauso viel und war fünf Jahre älter. Sie hatten einiges gemeinsam, wenn auch nicht dieselben ethnischen Züge. Vielleicht war ihre Energie ähnlich.

»Mike sagt, ihr wollt lernen, wie man zu Geld kommt. Stimmt das, Robert?«

Ich nickte schnell und ein wenig verschüchtert. Hinter seinen Worten und seinem Lächeln lag eine enorme Kraft.

»Okay. Mein Angebot sieht folgendermaßen aus: Ich werde es euch beibringen, aber wir machen das nicht wie in der Schule. Ihr arbeitet für mich und ich werde euch unterrichten. Wenn ihr nicht für mich arbeitet, werde ich es euch nicht beibringen. Es geht für mich schneller, wenn ihr dabei arbeitet, und ich verschwende meine Zeit, wenn ihr nur dasitzen und zuhören wollt wie in der Schule. Das ist mein Angebot. Ihr könnt es annehmen oder ablehnen.«

»Ähm … darf ich noch etwas fragen?«, warf ich ein.

»Nein, nimm das Angebot an oder lass es bleiben. Ich habe zu viel Arbeit, um meine Zeit zu verschwenden. Wenn du dich nicht schnell entscheiden kannst, wirst du sowieso nie lernen, zu Geld zu kommen. Gelegenheiten kommen und gehen. Zu wissen, wann man schnell entscheiden muss, ist eine wichtige Fähigkeit. Du hast eine Gelegenheit, die du gesucht hast. Der Unterricht beginnt sofort, oder er ist in zehn Sekunden vorbei«, sagte Mikes Vater mit einem neckischen Lächeln.

»Ich nehme an«, sagte ich.

»Ich auch«, sagte Mike.

»Gut«, sagte Mikes Vater. »Mrs. Martin wird in zehn Minuten hier sein. Wenn ich mit ihr fertig bin, fahrt ihr mit ihr zu meinem Gemischtwarenladen und könnt gleich anfangen zu arbeiten. Ich zahle euch zehn Cent die Stunde und ihr arbeitet jeden Samstag drei Stunden lang.«

»Aber ich habe heute ein Baseballspiel«, sagte ich.

Mikes Vater senkte die Stimme zu einem strengen Ton »Nimm das Angebot an oder lass es bleiben.«

»Ich nehme es an«, erwiderte ich und entschied mich zu arbeiten und zu lernen, anstatt Baseball zu spielen.

Zehn Cent die Stunde … Sogar nach den Standards von 1956 waren zehn Cent die Stunde sehr wenig.

Dreißig Cent später

Seit neun Uhr an diesem Tag arbeiteten Mike und ich für Mrs. Martin. Sie war eine freundliche und geduldige Frau. Sie sagte immer, dass Mike und ich sie an ihre beiden Söhne erinnerten, die inzwischen erwachsen und aus dem Haus seien. Obwohl sie nett war, hielt sie viel von harter Arbeit und gab uns jede Menge zu tun. Sie war eine Meisterin darin, Aufgaben zu finden. Drei Stunden lang nahmen wir Konservendosen aus den Regalen, entstaubten sie eine nach der anderen mit einem Wedel und stellten sie wieder ordentlich ins Regal zurück. Die Arbeit war schrecklich langweilig.

Mikes Vater, den ich meinen reichen Vater nenne, besaß neun dieser kleinen Läden, mit Waren des täglichen Bedarfs. Kleine Lebensmittelgeschäfte in der Nachbarschaft, wo die Leute tagtäglich Notwendiges, wie Milch, Brot, Butter und Zigaretten kaufen konnten. An der Rückseite gab es Parkplätze. Das Problem war nun, dass es damals auf Hawaii noch keine Klimaanlagen gab und die Läden zur Abkühlung ihre Türen offen stehen ließen. Wenn ein Auto vorbeifuhr oder in den Parkplatz einbog, wirbelte es Staub auf, der sich dann im Laden absetzte. Damit hatten wir eine Arbeit, solange es dort keine Klimaanlage gab.

Drei Wochen lang arbeiteten Mike und ich samstags bei Mrs. Martin unsere festgesetzten drei Stunden. Mittags, wenn wir fertig waren, zählte sie jedem von uns drei kleine Zehn-Cent-Stücke in die Hand. Allerdings waren selbst Mitte der Fünfzigerjahre dreißig Cent für einen Neunjährigen nicht besonders aufregend. Ein Comic kostete damals zehn Cent, also gab ich mein Geld für gewöhnlich für Comics aus und ging nach Hause.

Am Mittwoch der vierten Woche war ich bereit zu kündigen. Ich hatte mich nur deshalb zum Arbeiten bereit erklärt, weil ich von Mikes Vater lernen wollte, wie man Geld verdient, und nun war ich ein Sklave, für zehn Cent die Stunde. Und obendrein hatte ich Mikes Vater seit jenem ersten Samstag nicht mehr gesehen.

»Ich kündige «, sagte ich mittags zu Mike. Das Mittagessen in der Schule war schlecht, die Schule langweilte mich und nun konnte ich

mich nicht einmal mehr auf die Samstage freuen. Aber es waren die dreißig Cent, die mich aufregten.

Diesmal lächelte Mike.

»Was gibt's denn da zu grinsen?«, fragte ich verärgert und frustriert zugleich.

»Papa hat gesagt, dass das passieren wird. Er hat gesagt, dass du dich mit ihm treffen sollst, wenn du kündigen willst.«

»Was?«, fragte ich entrüstet. »Er hat gewartet, bis ich die Nase voll habe?«

»So ungefähr«, sagte Mike. »Mein Papa ist irgendwie anders. Er bringt einem die Dinge anders bei als dein Vater. Deine Eltern erklären viel. Mein Vater ist ruhig und ein Mann weniger Worte. Wart' einfach bis Samstag. Ich sage ihm, dass du so weit bist.«

»Du meinst, es war ein abgekartetes Spiel?«

»Nein, eigentlich nicht, aber vielleicht doch. Papa wird es dir am Samstag erklären.«

Schlange stehen am Samstag

Ich war bereit. Ich war vorbereitet. Sogar mein eigener Vater war ihm deshalb böse. Mein eigener Vater, derjenige, den ich als arm bezeichne, dachte, dass mein reicher Vater die Gesetze über Kinderarbeit verletzte und dass man gegen ihn ermitteln sollte.

Mein gebildeter armer Vater sagte mir, was ich verlangen sollte, was mir zustünde. Mindestens fünfundzwanzig Cent die Stunde. Mein armer Vater sagte mir, dass ich sofort kündigen sollte, wenn ich keine Lohnerhöhung bekäme.

»Du brauchst diese verdammte Arbeit sowieso nicht«, sagte mein armer Vater entrüstet.

Am Samstagmorgen um acht Uhr stürmte ich durch die wacklige Tür in Mikes Haus.

»Setz' dich und warte, bis du an die Reihe kommst«, sagte Mikes Vater, als ich eintrat. Dann drehte er sich um und verschwand in seinem kleinen Büro, das neben einem der Schlafzimmer lag.

Ich sah mich um, konnte Mike aber nirgends sehen. Verlegen setzte ich mich vorsichtig neben dieselben beiden Frauen, die auch schon vor vier Wochen hier gewesen waren. Sie lächelten und rückten ein wenig beiseite, um mir Platz zu machen.

Eine Dreiviertelstunde verging und ich kochte vor Wut. Die beiden Frauen hatten mit Mikes Vater gesprochen und waren schon vor einer halben Stunde gegangen. Der ältere Herr war zwanzig Minuten drin gewesen und auch schon weg.

Nun war das Haus leer und ich saß an einem herrlichen sonnigen Tag auf Hawaii in einem muffigen, dunklen Wohnzimmer und wartete, um mit einem Knauser zu reden, der Kinder ausbeutete. Ich konnte hören, wie er in seinem Büro herumhantierte, telefonierte und mich ignorierte. Ich war drauf und dran zu gehen, aber aus irgendeinem Grund blieb ich da.

Endlich, fünfzehn Minuten später, genau um neun Uhr, kam mein

reicher Vater aus seinem Arbeitszimmer, sagte nichts und bedeutete mir mit einer Handbewegung, in sein schmuddeliges Arbeitszimmer einzutreten.

»Ich höre, du willst eine Gehaltserhöhung oder du kündigst«, begann mein reicher Vater, während er sich in seinem Bürostuhl hin- und herdrehte.

»Ja, Sie halten sich nicht an Ihren Teil der Abmachung«, platzte ich fast unter Tränen heraus. Es war ganz schön beängstigend für einen Neunjährigen, einem Erwachsenen die Stirn bieten zu müssen.

»Sie haben gesagt, dass Sie mir einiges beibringen, wenn ich für Sie arbeite. Gut. Ich habe für Sie gearbeitet. Ich habe schwer gearbeitet. Ich habe sogar meine Baseballspiele aufgegeben, um für Sie zu arbeiten, und Sie haben Ihr Wort nicht gehalten. Nichts haben Sie mir beigebracht! Sie sind ein Gauner, wie die Leute in der Stadt über Sie denken. Sie sind gierig. Sie wollen das ganze Geld für sich behalten, Ihre Angestellten sind Ihnen vollkommen egal. Sie lassen mich warten und behandeln mich respektlos. Ich bin nur ein kleiner Junge, aber ich verdiene es, besser behandelt zu werden.«

Mein reicher Vater hatte sich in seinem Drehstuhl zurückgelehnt, die Hände am Kinn und starrte mich an. Es war, als ob er mich studieren würde.

»Nicht schlecht«, sagte er. »Nicht einmal ein Monat ist vergangen und schon klingst du wie die meisten meiner Angestellten.«

»Was?«, fragte ich. Ohne zu verstehen, was er sagte, fuhr ich mit meiner Beschwerde fort. »Ich dachte, Sie würden sich an unsere Abmachung halten und mir etwas beibringen, aber stattdessen wollen Sie mich quälen? Das ist gemein. Das ist echt gemein.«

»Ich bringe dir gerade etwas bei«, sagte mein reicher Vater ruhig.

»Was haben Sie mir denn beigebracht? Gar nichts!«, gab ich wütend zurück. »Sie haben nicht einmal mit mir gesprochen, seit dem Tag, an dem ich einverstanden war, für nichts und wieder nichts zu arbeiten. Zehn Cent die Stunde. Pah! Ich sollte Sie anzeigen. Es gibt nämlich Gesetze gegen Kinderarbeit. Und mein Papa arbeitet für den Staat, wie Sie wissen.«

»Oh«, sagte mein reicher Vater. »Jetzt klingst du genau wie der Großteil der Leute, die früher mal für mich gearbeitet haben. Leute, die ich entweder entlassen habe oder die selbst gekündigt haben.«

»Und, was haben Sie dazu zu sagen?«, wollte ich wissen. Für einen kleinen Jungen fühlte ich mich ganz schön mutig. »Sie haben mich angelogen. Ich habe für Sie gearbeitet und Sie haben Ihr Wort gebrochen. Sie haben mir nichts beigebracht.«

»Woher weißt du, dass ich dir nichts beigebracht habe?«, fragte mein reicher Vater ruhig.

»Na ja, Sie haben nie mit mir geredet. Ich habe drei Wochen für Sie gearbeitet und Sie haben mir nichts beigebracht«, sagte ich mit einem Schmollmund.

»Bedeutet unterrichten denn reden oder einen Vortrag halten?«, wollte mein reicher Vater wissen.

»Ja … doch …« erwiderte ich.

»So unterrichtet man in der Schule«, sagte er schmunzelnd. »Aber das ist nicht die Art, wie dich das Leben lehrt, und meiner Meinung nach ist das Leben der beste Lehrmeister. Meistens spricht das Leben nicht mit dir, sondern es schubst dich irgendwie herum. Jeder Schubs ist, als ob das Leben sagen würde, ›Wach auf! Es gibt etwas, was du lernen sollst.‹«

Worüber spricht dieser Mann?, fragte ich mich, »Wenn das Leben mich herumschubst, dann spricht es mit mir?« Jetzt war ich mir sicher, dass ich meine Arbeit kündigen sollte. Ich redete mit einem Menschen, der eingesperrt gehörte.

»Wenn du die Lektionen des Lebens lernst, wird es dir gutgehen. Wenn nicht, wird dich das Leben einfach immer weiter herumschubsen. Die Menschen reagieren unterschiedlich darauf. Manche lassen es zu, dass sie das Leben herumschubst, andere ärgern sich und wehren sich dagegen. Aber sie richten ihre Wut gegen ihren Chef, ihre Arbeit, ihren Mann oder die Frau. Sie wissen nicht, dass es das Leben ist, das sie so herumschubst.«

Ich hatte keine Ahnung, wovon er sprach.

»Das Leben schubst alle Menschen herum. Die einen geben auf und die anderen kämpfen. Manche lernen daraus ihre Lektion und bewegen sich voran. Sie begrüßen es, wen ihnen das Leben zeigt, was Sache ist. Für diese wenigen Menschen heißt das, dass sie etwas lernen sollen und wollen – auf diese Weise gehen sie voran. Die meisten aber geben auf und nur wenige, so wie du, kämpfen.«

Mein reicher Vater stand auf und schloss das alte, knarrende und reparaturbedürftige Holzfenster. »Wenn du diese Lektion lernst, wirst du zu einem klugen, reichen und glücklichen jungen Mann heranwachsen. Wenn nicht, wirst du dein Leben damit zubringen, deine Arbeit, dein geringes Gehalt, deinen Chef oder andere für deine Probleme verantwortlich zu machen. Du wirst dein Leben lang auf den großen Durchbruch hoffen, der alle deine finanziellen Probleme lösen soll.«

Mein reicher Vater schaute zu mir herüber, um zu sehen, ob ich ihm noch zuhörte. Unsere Blicke trafen sich. Wir starrten einander an und wahre Kommunikationsströme flossen zwischen unseren Augen hin und her. Endlich wandte ich mich ab, nachdem ich seine letzte Botschaft empfangen hatte. Ich wusste, dass er recht hatte. Ich hatte ihn beschuldigt und hatte verlangt zu lernen. Ich kämpfte.

Mein reicher Vater sprach weiter. »Oder gibst du jedes Mal auf, wenn dich das Leben herumschubst? Dann gehörst du zu der Art von Menschen, die keine Substanz haben. Dann wirst du immer auf Nummer sicher gehen, das sogenannte Richtige tun und dich für ein Ereignis aufbewahren, das nie kommt. Dann stirbst du als langweiliger, alter Mann. Du wirst viele Freunde haben, die dich wirklich mögen, weil du so ein netter, fleißiger Kerl bist, aber die Wahrheit ist, dass du es dem Leben gestattet hast, dich zu unterwerfen. Tief in deinem Inneren hattest du Angst, Risiken einzugehen. Eigentlich wolltest du gewinnen, aber die Angst vor dem Verlieren war größer als die Freude über mögliche Gewinne. Tief in deinem Innern weißt du – und nur du allein –, dass du es nicht angepackt hast. Du hattest dich entschieden, auf Nummer sicher zu gehen.«

Wieder trafen sich unsere Blicke, bis ich die Botschaft empfangen hatte.

»Sie haben mich herumgeschubst?«, fragte ich.

»Das könnte man so sagen.« Mein reicher Vater lächelte. »Doch ich würde sagen, dass ich dir nur einen Vorgeschmack auf das Leben gegeben habe.«

»Was für einen Vorgeschmack auf das Leben?«, fragte ich, immer noch ein wenig wütend, aber mittlerweile auch neugierig, sogar lernbereit.

»Ihr zwei seid die ersten Menschen, die mich je darum gebeten haben, ihnen beizubringen, wie man zu Geld kommt … Ich habe mehr als hundertfünfzig Angestellte und kein einziger davon hat mich je gefragt, was ich über Geld weiß. Sie verlangen von mir eine Stelle und ein Gehalt, aber sie bitten mich niemals, ihnen etwas über Geld beizubringen. So verbringen die meisten von ihnen die besten Jahre ihres Lebens damit, für Geld zu arbeiten, ohne eigentlich zu verstehen, was das ist …«

»Als Mike mir sagte, dass ihr lernen wollt, wie man zu Geld kommt, beschloss ich, einen lebensnahen Kurs zusammenzustellen. Ich könnte reden bis ich schwarz würde, aber ihr würdet kein Wort verstehen. Deshalb habe ich beschlossen, dass euch das Leben zuerst ein wenig herumschubsen sollte, damit ihr mich hört. Aus diesem Grund habe ich euch nur zehn Cent bezahlt.«

»Welche Lektion habe ich gelernt, wenn ich für nur zehn Cent die Stunde gearbeitet habe?«, fragte ich. »Dass Sie wenig zahlen und Ihre Arbeiter ausbeuten?«

Mein reicher Vater lehnte sich zurück und lachte schallend. Als er sich wieder gefasst hatte, sagte er schließlich: »Du solltest am besten deinen Standpunkt ändern. Hör auf, mir die Schuld zu geben und mich für das Problem zu halten. Wenn du mich für das Problem hältst, musst du mich ändern. Wenn du erkennst, dass du das Problem bist, kannst du dich selbst ändern, etwas dazulernen und klüger werden. Die meisten Menschen wollen alle anderen auf der Welt ändern, außer sich selbst. Lass dir sagen, es ist leichter, sich selbst zu ändern, als alle anderen.«

»Das verstehe ich nicht«, sagte ich.

»Mach nicht mich für deine Probleme verantwortlich!«, sagte mein reicher Vater, der nun ungeduldig wurde.

»Aber Sie sind es doch, der mir nur zehn Cent zahlt.«

»Und? Was lernst du daraus?«, fragte mein reicher Vater schmunzelnd.

»Dass Sie schlecht zahlen«, meinte ich.

»Siehst du, du glaubst, dass ich das Problem bin«.

»Aber Sie sind es doch.«

»Na gut. Bleib bei dieser Einstellung und du lernst nichts. Wenn du weiter darauf beharrst, dass ich das Problem bin, welche Wahl hast du?«

»Hmm…, nun ja, wenn Sie mir nicht mehr zahlen oder mich respektvoller behandeln und mir nichts beibringen, dann kündige ich.«

»Gut gesagt«, erwiderte mein reicher Vater. »Und genau das tun die meisten Leute auch. Sie kündigen und suchen nach einer anderen Arbeit, nach einer besseren Gelegenheit und nach einem höheren Gehalt, wobei sie denken, dass eine neue Stelle oder ein höheres Gehalt ihre Probleme löst … Aber in den meisten Fällen stimmt das nicht.«

»Also … Was würde das Problem lösen?«, fragte ich. »Einfach die mickrigen zehn Cent nehmen und lächeln?«

Mein reicher Vater grinste breit … »Das machen die anderen. Sie akzeptieren einfach ihr Gehalt, wobei ihnen klar ist, dass sie und ihre Familien sich damit finanziell schwer tun. Das war's dann aber auch. Sie warten auf eine Gehaltserhöhung und glauben, dass sich das Problem mit mehr Geld lösen würde. Die meisten akzeptieren das einfach. Ein paar nehmen sogar noch einen zweiten Job an und arbeiten noch mehr, aber wieder sind sie mit einem kleinen Gehalt zufrieden.«

Ich saß da, starrte auf den Boden und begann langsam die Lektion zu verstehen, die mir mein reicher Vater da erteilte. Ich konnte spüren, dass es ein Vorgeschmack auf das Leben war. Schließlich sah ich auf und wiederholte meine Frage. »Wie löse ich dann das Problem?«

»Damit«, sagte er und tippte mir leicht an die Stirn. »Mit diesem Ding zwischen deinen Ohren.«

In diesem Augenblick sprach mein reicher Vater den entscheidenden

Gesichtspunkt an, der ihn von seinen Angestellten und von meinem armen Vater unterschied – und der aus ihm einen der reichsten Menschen auf Hawaii machte, während mein hoch gebildeter, aber armer Vater sein ganzes Leben lang in finanziellen Schwierigkeiten steckte.

Es war ein einziger Gesichtspunkt, der für das Leben den großen Unterschied machte. Diese Erkenntnis, die ich als Lektion Nummer eins bezeichne, wiederholte mein reicher Vater immer und immer wieder: *»Die Armen und der Mittelstand arbeiten für Geld. Die Reichen lassen das Geld für sich arbeiten.«*

An jenem strahlenden Samstagmorgen lernte ich eine Sichtweise kennen, die sich grundlegend von derjenigen unterschied, die mir mein armer Vater beigebracht hatte. Im Alter von neun Jahren wurde mir bewusst, dass meine beiden Väter wollten, dass ich lerne. Beide Väter ermunterten mich zu lernen, aber es waren nicht dieselben Dinge.

Mein gelehrter Vater empfahl mir zu tun, was er tat. »Mein Sohn, ich möchte, dass du fleißig lernst und gute Noten bekommst, damit du einen festen, sicheren Job bei einem großen Unternehmen bekommst. Und achte darauf, dass sie dir ausgezeichnete Sozialleistungen bieten.«

Mein reicher Vater wollte, dass ich lerne, wie Geld arbeitet, damit ich es für mich arbeiten lassen konnte. Diese Lektionen sollte ich, unter seiner Anleitung, durch das Leben lernen und nicht im Klassenzimmer.

Mein reicher Vater fuhr damals mit meiner ersten Lektion fort. »Ich bin froh, dass es dich wütend gemacht hat, für zehn Cent die Stunde zu arbeiten. Wenn du nicht wütend geworden wärst und den geringen Lohn freudig akzeptiert hättest, dann müsste ich dir jetzt sagen, dass ich dir nichts beibringen kann. Wie du siehst, bringt das wirkliche Lernen Energie, Leidenschaft und einen glühenden Wunsch mit sich. Wut ist ein großer Teil dieses Rezepts, denn Leidenschaft ist eine Kombination aus Wut und Liebe. Wenn es um Geld geht, wollen die meisten Menschen lieber auf der sicheren Seite bleiben und dabei ein beruhigendes Gefühl haben. Das heißt, sie lassen sich nicht von ihrer Leidenschaft leiten, sondern von ihrer Angst.«

»Deshalb nehmen sie einen schlecht bezahlten Job an?«, fragte ich.

»Ja«, sagte mein reicher Vater. »Manche Leute behaupten, ich würde die Menschen ausbeuten, weil sie bei mir nicht so viel verdienen wie auf der Zuckerplantage oder beim Staat. Ich behaupte, dass diese Menschen sich selbst ausbeuten. Es ist ihre Angst, nicht meine.«

»Aber haben Sie nicht das Gefühl, dass Sie ihnen mehr zahlen sollten?«, fragte ich.

»Ich muss ihnen nicht mehr zahlen und außerdem würde mehr Geld ihre Probleme nicht lösen. Sieh dir deinen Vater an, er verdient eine Menge Geld, aber seine Rechnungen kann er trotzdem nicht bezahlen. Die meisten Menschen verschulden sich umso mehr, je mehr Geld sie zur Verfügung haben.«

»Deshalb also die zehn Cent die Stunde«, meinte ich. »Das ist ein Teil der Lektion.«

»Richtig«, schmunzelte mein reicher Vater.

»Dein Vater ist in die Schule gegangen und hat eine hervorragende Ausbildung bekommen, um einen gut bezahlten Job zu erhalten. Den hat er jetzt auch. Aber er hat immer noch Geldprobleme, weil er im Lauf seiner Ausbildung nie etwas über Geld gelernt hat, und dann glaubt er auch noch, dass er für Geld arbeitet.«

»Und Sie nicht?«, fragte ich.

»Nein, eigentlich nicht«, antwortete mein reicher Vater. »Wenn du lernen willst, für Geld zu arbeiten, dann bleib in der Schule. Das ist der beste Ort, um das zu lernen. Wenn du aber lernen willst, wie du dein Geld dazu bringst, für dich zu arbeiten, dann werde ich dir das beibringen. Aber nur, wenn du es wirklich lernen willst.«

»Würde das denn nicht jeder gerne lernen?«, fragte ich.

»Nein«, erwiderte er, »weil es einfach leichter ist zu lernen, wie man für Geld arbeitet. Besonders wenn Angst dein vordringliches Gefühl beim Thema Geld ist.«

»Das verstehe ich nicht«, sagte ich stirnrunzelnd.

»Darüber brauchst du dir auch jetzt noch keine Gedanken zu machen. Begreife nur, dass es die Angst ist, die die meisten Menschen an einer

Arbeitsstelle hält. Die Angst, ihre Rechnungen nicht zahlen zu können, die Angst, entlassen zu werden, die Angst, nicht genügend Geld zu haben, die Angst, noch einmal von vorne anfangen zu müssen. Das ist der Preis dafür, dass man studiert hat, um einen Beruf oder ein Handwerk zu lernen und dann für Geld zu arbeiten. Die meisten Menschen werden Sklaven des Geldes … und dann ärgern sie sich über ihren Chef.«

»Lernen, wie man das Geld dazu bringt, für einen zu arbeiten, ist ein völlig anderes Studienfach?« fragte ich.

»Aber sicher!«, antwortete mein reicher Vater, »Ganz bestimmt.«

Schweigend saßen wir an jenem wunderschönen hawaiianischen Morgen da. Meine Freunde hatten vermutlich gerade ihr Baseballspiel in der kleinen Liga begonnen. Aber aus irgendeinem Grund war ich jetzt dankbar, dass ich mich entschieden hatte, für zehn Cent die Stunde zu arbeiten. Ich spürte, dass ich dabei war etwas zu lernen, das meine Freunde in der Schule nie erfahren würden.

»Bist du bereit zu lernen?«, fragte mein reicher Vater.

»Ja«, antwortete ich.

»Ich habe mein Versprechen gehalten. Ich habe dir von Anfang an etwas beigebracht«, sagte er. »Mit neun Jahren hast du einen Vorgeschmack darauf bekommen, was es bedeutet, für Geld zu arbeiten. Multipliziere einfach deinen letzten Monat mit fünfzig Jahren und du wirst eine Vorstellung haben, womit die meisten Menschen ihr Leben verbringen.«

»Das verstehe ich nicht«, erwiderte ich.

»Wie hast du dich gefühlt, als du in der Schlange gewartet hast, um mit mir zu sprechen? Zuerst, damit ich dich einstellte und dann, um mehr Geld zu fordern?«

»Schrecklich«, sagte ich.

»Wenn du dich dafür entscheidest, für Geld zu arbeiten, ist es das, was das Leben für viele Menschen ist«, meinte mein reicher Vater.

»Und wie hast du dich gefühlt, als Mrs. Martin dir für drei Stunden

Arbeit drei kleine Zehn-Cent-Münzen in die Hand fallen ließ?«

»Ich hatte das Gefühl, dass es nicht genug war. Es erschien mir wie nichts, ich war enttäuscht«, antwortete ich.

»Und so fühlen sich die meisten Angestellten, wenn sie ihre Gehaltsabrechnung ansehen. Erst recht, wenn alle Steuern und alle anderen Abgaben abgezogen sind. Du hast ja 100 Prozent bekommen.«

»Wollen Sie sagen, dass die meisten Arbeiter nicht alles ausgezahlt bekommen?«, fragte ich erstaunt.

»Aber natürlich nicht!«, rief mein reicher Vater. »Der Staat nimmt sich immer zuerst seinen Anteil.«

»Wie macht der das?«

»Steuern«, sagte er. Du wirst besteuert, wenn du verdienst. Du wirst besteuert, wenn du Geld ausgibst. Du wirst besteuert, wenn du etwas sparst. Du wirst besteuert, wenn du stirbst.«

»Warum lassen die Menschen zu, dass ihnen der Staat das antut?« »Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht schon«, sagte mein reicher Vater. »Die Reichen wehren sich dagegen.«

»Ich wette mit dir, dass ich mehr verdiene als dein Vater, und doch zahlt dein Vater mehr Steuern als ich.«

»Wie ist das möglich?«, fragte ich. Für einen neunjährigen Jungen ergab das keinen Sinn. »Warum sollten die Menschen dem Staat erlauben, ihnen das anzutun?«

Mein reicher Vater saß schweigend da. Ich vermute, er wollte, dass ich zuhörte, anstatt zu plappern. Schließlich beruhigte ich mich. Was ich gehört hatte, gefiel mir nicht. Ich wusste, dass sich mein Vater immer wieder beklagte, dass er zu viele Steuern bezahlte, aber in Wirklichkeit unternahm er nichts dagegen. Bedeutete das, dass ihn das Leben herumschubste?

Mein reicher Vater schaukelte langsam in seinem Stuhl und sah mich nur schweigend an.

»Bist du bereit zu lernen?«, fragte er zum wiederholten Mal.

Ich nickte langsam.

»Wie ich dir gesagt habe, gibt es viel zu lernen. Wie man das Geld dazu bringt für einen zu arbeiten, ist ein lebenslanges Studium. Die meisten Menschen gehen viele Jahre lang aufs College und damit endet ihre Ausbildung. Ich weiß bereits, dass mein Studium des Geldes mein Leben lang dauern wird. Je mehr ich lerne, desto deutlicher wird mir, wie viel ich noch lernen muss. Die meisten Menschen setzen sich nie mit diesem Thema auseinander. Sie gehen zur Arbeit, bekommen ihre Gehaltsabrechnung, gleichen ihr Konto aus und das war's. Und dann wundern sie sich, dass sie Geldprobleme haben. Und dann glauben sie, dass mehr Geld ihre Probleme lösen würde. Nur wenige erkennen, dass ihr Mangel an finanzieller Ausbildung das eigentliche Problem ist.«

»Das heißt, dass mein Vater zu viele Steuern zahlt, weil er sich mit Geld nicht auskennt?«, fragte ich verwirrt.

»Schau«, sagte mein reicher Vater, »Die Steuern sind nur ein kleiner Teil dessen, was man lernen muss, wenn man Geld für sich arbeiten lassen möchte. Heute wollte ich nur herausfinden, ob du noch immer die Begeisterung hast, alles über Geld zu lernen. Die meisten Menschen haben sie nicht. Sie wollen zur Schule gehen, einen Beruf erlernen, Spaß an ihrer Arbeit haben und viel Geld verdienen. Eines Tages wachen sie mit großen Geldsorgen auf und dann können sie nicht mehr aufhören zu arbeiten. Das ist der Preis dafür, dass man nur weiß, wie man für Geld arbeitet, statt zu lernen, wie man das Geld für sich arbeiten lässt. Also, hast du noch die Begeisterung zu lernen?«, fragte mein reicher Vater wieder.

Ich nickte.

»Gut«, sagte er. »Dann geh' zurück an deine Arbeit. Diesmal zahle ich euch nichts.«

»Was?«, fragte ich erstaunt.

»Du hast mich gehört. Nichts. Ihr werdet jeden Samstag drei Stunden arbeiten, aber diesmal bekommt ihr keine zehn Cent die Stunde. Du hast gesagt, dass du lernen willst, nicht für Geld zu arbeiten, sodass ich euch nichts zahlen werde.

Ich traute meinen Ohren nicht.

»Mike und ich haben dieses Gespräch bereits hinter uns. Er ist schon wieder an der Arbeit, wischt den Staub und stellt die Dosen in die Regale – für nichts. Du solltest dich besser beeilen und in den Laden zurückgehen.«

»Das ist nicht fair«, rief ich. »Sie müssen etwas zahlen.«

»Du hast gesagt, dass du lernen willst. Wenn du es jetzt nicht lernst, wirst du als Erwachsener wie diese zwei Frauen und der ältere Herr bei mir im Wohnzimmer sitzen, für Geld arbeiten und hoffen, dass ich dir nicht kündige. Oder wie dein Vater viel Geld verdienen, nur um bis zum Hals in Schulden zu stecken und zu denken, dass mehr Geld das Problem löst. Wenn du das willst, gehe ich auf unsere ursprüngliche Abmachung von zehn Cent die Stunde zurück. Oder du wirst das tun, mit dem die meisten Menschen aufwachsen, dich über die schlechte Bezahlung beklagen, kündigen und dich nach einem anderen Job umsehen.«

»Aber was soll ich denn jetzt tun?« fragte ich.

Mein reicher Vater tippte mir an die Stirn. »Benutze deinen Verstand«, sagte er. »Wenn du ihn richtig benutzt, wirst du mir bald dafür danken, dass ich dir eine Gelegenheit gegeben habe, und du wirst ein reicher Mann.« Ich stand da und konnte immer noch nicht glauben, was für einen schlechten Handel ich abgeschlossen hatte. Ich war gekommen um eine Gehaltserhöhung zu verlangen und nun wurde mir gesagt, dass ich für nichts weiterarbeiten sollte. Mein reicher Vater tippte mir noch einmal an die Stirn und sagte: »Benutze deinen Kopf. Geh jetzt an die Arbeit.«

Lektion Nummer 1: Die Reichen arbeiten nicht für Geld

Meinem armen Vater erzählte ich nicht, dass ich nicht bezahlt wurde. Er hätte es nicht verstanden und ich wollte ihm nicht etwas erklären, was ich selber noch nicht verstanden hatte.

Drei weitere Wochen arbeiteten Mike und ich jeden Samstag drei Stunden für nichts. Die Arbeit langweilte mich nicht und je routinierter ich wurde, desto leichter fiel sie mir. Was mich jedoch störte, waren die verpassten Baseballspiele und dass ich mir nicht ein paar Comics kaufen konnte.

Am Mittag der dritten Woche schaute mein reicher Vater vorbei. Wir hörten ihn in seinem Laster auf den Parkplatz fahren und den stotternden Motor abstellen. Er kam in den Laden und umarmte Mrs. Martin zur Begrüßung.

Nachdem er sich ein Bild davon gemacht hatte, wie die Dinge im Laden liefen, ging er zur Tiefkühltruhe und nahm zwei Eis am Stiel heraus, zahlte und machte Mike und mir ein Zeichen.

»Lasst uns spazierengehen, Jungs.«

Ein paar Autos ausweichend überquerten wir die Straße und liefen über eine große Wiese, auf der ein paar Erwachsene Baseball spielten. Wir setzten uns an einen abgelegenen Picknicktisch und er reichte Mike und mir je ein Eis.

»Na, Jungs, wie läuft's?«

»Ganz gut«, sagte Mike. Ich nickte zustimmend.

»Lernt ihr inzwischen etwas? « fragte mein reicher Vater.

Mike und ich sahen uns an, zuckten mit den Schultern und schüttelten gleichzeitig die Köpfe.

Wie man eine der größten Fallen im Leben vermeidet

»Okay, Jungs, jetzt solltet ihr besser anfangen zu denken. Ihr steht vor einer der wichtigsten Lektionen im Leben. Wenn ihr sie lernt, werdet ihr bald in den Genuss kommen, ein freies und sicheres Leben zu führen. Wenn ihr die Lektion nicht lernt, werdet ihr enden wie Mrs. Martin und die meisten Menschen, die in diesem Park Baseball spielen. Sie arbeiten sehr fleißig für wenig Geld, klammern sich an die Illusion eines sicheren Jobs, freuen sich auf ihren Jahresurlaub und auf ihre mickrige Rente nach fünfundvierzig Arbeitsjahren. Wenn euch das reizt, gebe ich euch eine Gehaltserhöhung auf fünfundzwanzig Cent die Stunde.«

»Aber das sind gute, hart arbeitende Menschen. Machen Sie sich über sie lustig?«, wollte ich wissen.

Ein Lächeln huschte über sein Gesicht.

»Mrs. Martin ist wie eine Mutter für mich, ich wäre niemals so grausam. Vielleicht höre ich mich unbarmherzig an, weil ich mein Bestes tue, um euch beide auf etwas aufmerksam zu machen. Ich möchte euren Horizont erweitern, damit ihr etwas seht. Etwas, was die meisten Menschen nie sehen werden, weil ihr Horizont zu begrenzt ist. Die meisten Menschen merken nicht, in welcher Falle sie stecken.«

Mike und ich saßen, verunsichert über seine Worte, da. Er klang zwar grausam, aber wir konnten fühlen, dass er mit allen Mitteln versuchte, uns etwas verständlich zu machen.

Lächelnd fragte mein reicher Vater: »Klingen fünfundzwanzig Cent die Stunde nicht gut? Schlagen eure Herzen nicht ein wenig schneller?«

Ich schüttelte den Kopf, aber in Wirklichkeit schlug meines schon schneller. Fünfundzwanzig Cent die Stunde wären viel Geld für mich.

»Okay, ich zahle euch einen Dollar die Stunde«, sagte mein reicher Vater mit leichtem Grinsen.

Jetzt begann mein Herz zu rasen. Mein Kopf schrie: »Greif zu! Greif zu!« Ich konnte nicht glauben, was ich hörte, aber ich sagte nichts.

»Okay, zwei Dollar die Stunde.«

Mein kleines, neunjähriges Herz und mein Kopf waren kurz davor zu explodierten. Schließlich schrieben wir das Jahr 1956 und ein Lohn von zwei Dollar die Stunde hätte mich zum reichsten Kind der Welt gemacht. Ich konnte mir gar nicht vorstellen, so viel Geld zu verdienen. Ich wollte »Ja« sagen. Ich wollte das Angebot annehmen. Vor meinem geistigen Auge konnte ich ein neues Fahrrad, einen neuen Baseballhandschuh und die Bewunderung meiner Freunde sehen, wenn ich mit einem bisschen Geld protzte. Vor allem aber hätten mich Jimmy und seine reichen Freunde dann nie wieder arm nennen können. Aber irgendwie kriegte ich den Mund nicht auf. Vielleicht hatte sich mein Gehirn überhitzt und die Sicherung war durchgebrannt, aber tief in mir wünschte ich mir sehr die zwei Dollar die Stunde.

Das Eis war geschmolzen und mir über die Hand gelaufen. Mein reicher Vater sah auf zwei Jungen, die seinen Blick mit weit aufgerissenen Augen und leeren Köpfen erwiderten. Er wusste, dass er uns auf die Probe stellte und er wusste, dass es einen Teil in uns gab, der uns dazu drängte, das Angebot anzunehmen. Er wusste, dass es in der Seele eines jeden menschlichen Wesens einen schwachen, bedürftigen Teil gibt, der käuflich ist. Und er wusste, dass jedes menschliche Wesen auch einen Teil seiner Seele hat, der stark und voller Entschlossenheit ist, der nie gekauft werden kann. Die Frage war nur, welcher Teil stärker war. Im Verlauf seines Lebens hatte er Tausende von Seelen geprüft. Bei jedem Bewerbungsgespräch prüfte er Seelen.

»Okay, fünf Dollar die Stunde.«

Plötzlich war in mir eine innere Ruhe. Etwas hatte sich geändert. Das Angebot war zu hoch und war lächerlich geworden. Nicht allzu viele Erwachsene verdienten 1956 mehr als fünf Dollar die Stunde. Die Versuchung verschwand und Ruhe erfüllte mich. Langsam wandte ich mich nach links zu Mike. Er erwiderte den Blick. Der schwache, bedürftige Teil meiner Seele war zum Schweigen gebracht. Der Teil von mir, der nicht käuflich war, hatte die Macht übernommen. Ruhe und Sicherheit bezüglich des Geldes erfüllten Verstand und Seele und

ich wusste, dass auch Mike so weit gekommen war.

Das ganze Leben lang werden Menschen von zwei Emotionen beherrscht: Angst und Gier.

»Gut«, sagte mein reicher Vater sanft. »Die meisten Menschen haben einen Preis. Und sie haben diesen Preis infolge der menschlichen Emotionen, genannt Angst und Gier. Zunächst motiviert uns die Angst, kein Geld zu haben, dass wir fleißig arbeiten und sobald wir unser Gehalt bekommen, veranlassen uns Begierden und Wünsche, an all die wunderbaren Dinge zu denken, die man mit Geld kaufen kann. Und schon ist das Muster in uns verankert.«

»Welches Muster?«, fragte ich.

»Aufstehen, zur Arbeit gehen, Rechnungen bezahlen, aufstehen, zur Arbeit gehen, Rechnungen bezahlen … Das Leben dieser Menschen wird ab diesem Zeitpunkt von zwei Gefühlen beherrscht, von Angst und Gier. Biete ihnen mehr Geld und sie werden den Kreislauf fortsetzen und dabei gleichzeitig ihre Ausgaben steigern. Das ist das, was ich als Hamsterrad bezeichne.«

»Gibt es einen Ausweg?«, fragte Mike.

»Ja«, sagte mein reicher Vater langsam. »Aber nur wenige Menschen finden ihn.«

»Und was ist das für ein Weg?«, wollte Mike wissen.

»Das ist der, von dem ich hoffe, dass ihr Jungs ihn entdecken werdet, wenn ihr mit mir arbeitet und lernt. Deshalb habe ich euch jede Form von Bezahlung gestrichen.«

»Gibst du uns keinen Hinweis?«, fragte Mike. »Wir sind irgendwie müde von der harten Arbeit, besonders weil wir sie umsonst machen.«

»Ja, der erste Schritt besteht darin, die Wahrheit zu sagen«, sagte mein

reicher Vater.

»Wir haben nicht gelogen«, warf ich ein.

»Ich habe nicht gesagt, dass ihr gelogen habt. Ich habe gesagt, es geht darum die Wahrheit zu sagen«, erwiderte mein reicher Vater.

»Die Wahrheit über was?«, fragte ich.

»Wie ihr euch fühlt. Ihr braucht es keinem anderen zu sagen, nur euch selbst.«

»Sie meinen, dass die Menschen in diesem Park, die Menschen, die für Sie arbeiten oder Mrs. Martin, nicht die Wahrheit sagen?«, fragte ich.

»Ja, ich bezweifle es«, war die Antwort. »Sie fühlen zwar die Angst davor, kein Geld zu haben. Aber statt sich ihrer Angst zu stellen und darüber nachzudenken, reagieren sie nur gefühlsmäßig. Dabei sollten sie besser ihren Kopf benutzen.« Er tätschelte unsere Köpfe … »Dann steckt man ihnen ein paar Geldscheine in die Hand und wieder überwältigen sie Gefühle von Freude, Wünschen und Begierden und wieder reagieren sie nur, anstatt zu denken.«

»Also bestimmen ihre Emotionen ihr Denken«, meinte Mike.

»Das ist richtig «, sagte mein reicher Vater. »Anstatt sich selbst einzugestehen, was sie fühlen, reagieren sie bloß auf ihre Gefühle und schaffen es nicht darüber nachzudenken. Sie fühlen die Angst, gehen zur Arbeit und hoffen, dass das Geld ihre Angst lindert. Aber genau das passiert nicht; die alte Angst verfolgt sie weiter. Sie gehen zurück an die Arbeit und hoffen wieder, dass das Geld ihre Ängste beruhigt, aber das geschieht wieder nicht. Die Angst hält sie in der Falle von arbeiten, Geld verdienen, arbeiten, Geld verdienen gefangen, in der Hoffnung, dass die Angst vergeht. Aber jeden Tag, an dem sie aufwachen, wachen diese Gefühle mit ihnen auf. Millionen von Menschen werden von Hektik und Sorgen die ganze Nacht über wach gehalten. Dann stehen sie auf und gehen in der Hoffnung zur Arbeit, dass das verdiente Geld diese an ihrer Seele nagende Angst verschwinden lässt … Das Geld beherrscht ihr Leben, aber sie wollen es sich selbst nicht eingestehen. Das Geld beherrscht ihre Gefühle und damit ihre Seelen.«

Mein reicher Vater saß ruhig da und ließ seine Worte wirken. Mike

und ich hörten, was er sagte, aber wir verstanden in Wirklichkeit nicht ganz, wovon er sprach. Ich wusste nur, dass ich mich oft gewundert hatte, warum es die Erwachsenen so eilig hatten, zur Arbeit zu kommen. Wie es schien, machte die Arbeit nicht besonders viel Spaß, denn sie sahen nie sehr glücklich aus, aber irgendetwas zwang sie dazu, Geld zu verdienen.

Er erkannte, dass wir so viel wie möglich von dem Gesagten aufgenommen hatten und wurde nochmals deutlich: »Jungs, ich möchte, dass ihr diese Falle vermeidet. Im Grunde ist es das, was ich euch vermitteln will. Es genügt nicht, einfach reich zu sein, weil reich sein das Problem nicht löst.«

»Tut es das nicht?«, fragte ich überrascht.

»Nein, das tut es nicht. Lasst mich auch noch das andere Gefühl erklären, nämlich das Verlangen. Manche nennen es ›Begierde‹, aber ich bevorzuge ›Verlangen‹. Es ist völlig normal, sich etwas Besseres oder Schöneres zu wünschen, etwas, das mehr Spaß macht oder aufregender ist. Also arbeiten die Menschen auch wegen ihres Verlangens nach Geld. Sie wünschen sich Geld, weil sie glauben, sich damit Freude kaufen zu können. Aber mit Geld erkaufte Freude ist oft nur von kurzer Dauer und sie brauchen bald mehr Geld für noch mehr Freude, noch mehr Vergnügen, noch mehr Bequemlichkeit, noch mehr Sicherheit. Und so arbeiten Sie immer weiter und denken, dass Geld ihre von Ängsten und Wünschen gebeutelten Seelen erleichtert. Doch das kann Geld nicht.«

»Auch nicht bei reichen Leuten?«, wollte Mike wissen.

»Auch nicht bei reichen Leuten«, bekam er zur Antwort. »Viele reiche Menschen sind nicht wegen ihrer Wünsche reich, sondern wegen ihrer Ängste. Sie glauben tatsächlich, dass Geld die Angst, kein Geld zu haben und arm zu sein, beseitigen kann, sodass sie Tonnen von Geld anhäufen, nur um daraufhin zu entdecken, dass ihre Angst schlimmer wird. Ich habe Freunde, die weiterarbeiten, obwohl sie eine Menge Geld haben. Ich kenne Millionäre, die jetzt mehr Angst haben als damals, als sie noch arm waren. Sie fürchten nichts auf dieser Welt mehr, als ihr ganzes Geld wieder zu verlieren. Die Ängste, die sie dazu angetrieben haben, reich zu werden, sind noch schlimmer geworden. Der schwache und bedürftige Teil ihrer Seele schreit jetzt nur noch lauter. Sie wollen das aufwendige gesellschaftliche Leben, ihre großen

Häuser und ihre Autos nicht mehr missen. Sie machen sich Gedanken, was ihre Freunde sagen würden, wenn sie alles verlieren würden. Viele sind verzweifelt und neurotisch, obwohl sie ihren Reichtum zur Schau stellen und immer mehr besitzen.«

»Ein armer Mensch ist also glücklicher?«, fragte ich.

»Nein, das denke ich nicht«, erwiderte mein reicher Vater.

»Dem Geld aus dem Weg zu gehen ist genauso psychotisch wie vom Geld abhängig zu sein.«

Als ob das sein Stichwort gewesen wäre, kam ein örtlicher Penner an unserem Tisch vorbei, blieb bei der großen Mülltonne stehen und wühlte darin herum. Wir drei beobachteten ihn höchst interessiert, obwohl wir ihn vor dieser Diskussion vermutlich keines Blickes gewürdigt hätten. Mein reicher Vater zog einen Dollar aus seiner Geldbörse und machte dem älteren Mann ein Zeichen. Als der Obdachlose das Geld sah, kam er sofort zu uns herüber, nahm den Geldschein, bedankte sich überschwänglich bei meinem reichen Vater und entferne sich verzückt vor Glück.

»Er unterscheidet sich nicht sehr von den meisten meiner Angestellten«, sagte mein reicher Vater. »Ich habe so viele Menschen getroffen, die sagen: ›Ach, ich habe kein Interesse an Geld …‹ Und doch stehen sie acht Stunden täglich am Arbeitsplatz. Das ist ein Verleugnen der Wahrheit. Wieso arbeiten sie, wenn sie sich nicht für Geld interessieren? Diese Art zu denken ist vermutlich noch psychotischer, als sein Geld zu horten.«

So viele Menschen sagen: »Ach, Geld interessiert mich nicht.« Doch dann stehen sie acht Stunden täglich am Arbeitsplatz und machen irgendeinen Job.

Ich musste daran denken, wie oft mein armer Vater sagte: »Geld interessiert mich nicht.« Und er schützte sich auch, indem er sagte: »Ich arbeite, weil ich meine Arbeit liebe.«

»Also, was machen wir dann?«, fragte ich. »So lange umsonst arbeiten, bis alle Anzeichen von Angst und Gier verschwunden sind?«

»Nein, das wäre Zeitverschwendung«, sagte mein reicher Vater. »Emotionen machen uns menschlich, sie machen uns echt. Das Wort ›Emotion‹ bedeutet ›bewegte Energie‹. Steht zu euren Gefühlen, benutzt euren Verstand *und* eure Emotionen, und zwar zu euren Gunsten, nicht gegen euch.«

»Oh Mann«, entfuhr es Mike.

»Zerbrecht euch nicht den Kopf über das, was ich gerade gesagt habe. In ein paar Jahren werdet ihr es besser verstehen. Seid einfach mehr Beobachter eurer Gefühle und nicht nur jemand, der reagiert. Die meisten Menschen wissen nicht, dass es die Gefühle sind, die das Denken bestimmen. Eure Gefühle gehören zu euch, aber ihr müsst lernen, selbst zu denken.«

»Können Sie mir ein Beispiel nennen?«, fragte ich.

»Klar«, erwiderte mein reicher Vater. »Wenn jemand sagt: ›Ich muss einen Job finden‹, ist es wahrscheinlich ein Gefühl, das sein Denken leitet. Die Angst kein Geld zu haben, gibt ihm diesen Gedanken ein.«

»Aber die Menschen brauchen doch Geld, um ihre Rechnungen zu bezahlen«, meinte ich.

»Natürlich brauchen sie es«, lächelte mein reicher Vater. »Was ich sagen will ist, dass das Denken viel zu oft von Angst angetrieben wird.«

»Das verstehe ich nicht«, sagte Mike.

»Wenn zum Beispiel die Angst, nicht genug Geld zu haben, in einem Menschen hochkommt, muss er doch nicht gleich aus dem Haus rennen und sich einen Job suchen, nur um ein paar Dollar zu verdienen und die Angst zu besiegen. Stattdessen könnte er sich fragen, ob der Job auf lange Sicht die beste Lösung ist, um diese Angst zu besiegen. Meiner Meinung nach lautet die Antwort ›Nein‹, besonders wenn man die gesamte Lebenszeit eines Menschen betrachtet. Ein Job ist eigentlich nur eine kurzfristige Lösung für ein langfristiges Problem.«

»Aber mein Vater sagt immer: ›Geh zur Schule und schreibe gute Noten, damit du einen sicheren Job bekommst‹«, wandte ich etwas verwirrt ein.

»Ja, ich verstehe, dass er das sagt«, sagte mein reicher Vater lächelnd. »Die meisten Menschen empfehlen das ihren Kindern, und für die meisten ist es ein guter Rat. Aber das wird vor allem aus Angst für das einzig Richtige gehalten.«

»Sie meinen, dass mein Vater das sagt, weil er Angst hat?«

»Ja«, erwiderte mein reicher Vater. »Er fürchtet, dass du nicht in der Lage sein wirst Geld zu verdienen und damit keinen Weg in die Gesellschaft findest. Versteh mich nicht falsch, er liebt dich und will nur das Beste für dich. Auch ich halte eine gute Ausbildung und einen Job für wichtig. Aber sie helfen nicht dabei, mit der Angst besser umzugehen. Siehst du, dieselbe Angst, die ihn zwingt, jeden Morgen aufzustehen, um ein paar Dollar zu verdienen, ist die Angst, die ihn so fanatisch werden lässt, wenn es darum geht, dass du in die Schule gehst.«

»Was empfehlen Sie dann? «, fragte ich.

»Ich will dir beibringen, die Macht des Geldes zu beherrschen und vor ihr keine Angst zu haben. Sie bringen dir darüber nichts in der Schule bei. Wenn du das nicht lernst, wirst du zu einem Sklaven des Geldes.«

Endlich bekam das alles einen Sinn. Er wollte unseren Horizont erweiterten. Wir sollten erkennen, was Mrs. Martin, seine Angestellten oder mein Vater in dieser Hinsicht nicht sehen konnten. Er gebrauchte Beispiele, die sich manchmal herzlos anhörten, aber ich habe sie nie vergessen. An diesem Tag erweiterte sich meine Perspektive und ich fing allmählich an, die Falle zu erkennen, in der die meisten Menschen gefangen waren.

»Ihr seht also, letztendlich sind wir alle Angestellte; wir arbeiten nur auf verschiedenen Ebenen«, sagte mein reicher Vater. »Ich will nur, dass ihr eine Möglichkeit habt, diese Falle zu vermeiden. Sie beruht auf zwei Gefühlen, Angst und Gier. Verwendet sie zu euren Gunsten, nicht gegen euch. Das ist es, was ich euch beibringen will. Es geht mir nicht nur darum, wie man zu einer Menge Geld kommt. Das würde nicht helfen, mit der Angst oder der Gier zurecht zu kommen. Wenn

ihr reich werdet, ohne eure Gefühle zu beherrschen, werdet ihr nur hoch bezahlte Sklaven.«

»Wie vermeiden wir denn die Falle?«, wollte ich wissen.

»Die Hauptursache für Armut oder für finanzielle Schwierigkeiten ist Angst oder Unwissenheit, nicht die Wirtschaft, der Staat oder die Reichen. Es sind selbst auferlegte Angst und Unwissenheit, die die Menschen in der Falle gefangen halten. Ihr werdet also weiter zur Schule gehen und euren Abschluss machen. Und ich werde euch zeigen, wie man außerhalb der Falle bleibt.«

Jetzt allmählich nahmen die Teile des Puzzles Gestalt an. Mein hochgebildeter Vater hatte eine erstklassige Ausbildung und eine brillante Karriere. Aber die Schule hatte ihm nie beigebracht, mit Geld oder mit seinen Ängsten umzugehen. Es wurde deutlich, dass ich unterschiedliche, aber sehr wichtige Dinge von zwei Vätern lernen konnte.

»Du hast uns von der Angst, kein Geld zu haben, erzählt, aber wie beeinflusst das Verlangen nach Geld unser Denken?«, fragte Mike.

»Wie habt ihr euch gefühlt, als ich euch mit einer Gehaltserhöhung in Versuchung geführt habe? Habt ihr gespürt, wie eure Wünsche größer wurden?«

Wir nickten.

»Aber ihr habt euren Gefühlen nicht nachgegeben, deshalb wart ihr in der Lage, eure Reaktionen hinauszuzögern und nachzudenken. Das ist sehr wichtig. Angst und Gier werden uns immer begleiten. Von jetzt an ist es sehr wichtig für euch, diese Gefühle zu eurem Vorteil und auf lange Sicht zu gebrauchen und nicht einfach zuzulassen, dass die Emotionen euch leiten, indem sie euer Denken beherrschen. Die meisten Menschen gebrauchen Angst und Gier zu ihrem Nachteil, das ist der Anfang der Unwissenheit. Getrieben von Verlangen und Angst, jagen die meisten Menschen ihr Leben lang Gehaltschecks, Gehaltserhöhungen und sicheren Jobs nach, ohne sich jemals zu fragen, wohin sie dieses von Gefühlen geleitete Denken führt. Es ist wie in der Geschichte von dem Esel, der einen Wagen zieht, angetrieben vom Besitzer, der ihm eine Karotte vor die Nase hält. Der Besitzer des Esels kann fahren wohin er will, aber der Esel jagt einer

Illusion nach. Morgen wird es nur eine andere Karotte für den Esel geben.«

»Du meinst, als ich angefangen hatte, mir neue Baseballhandschuhe, Süßigkeiten und Spielsachen vorzustellen, war das wie die Karotte für den Esel?«, fragte Mike.

»Ja. Und je älter ihr werdet, desto teurer werden eure Spielsachen: ein neues Auto, ein Boot und ein großes Haus, um eure Freunde zu beeindrucken«, antwortete mein reicher Vater lächelnd. »Die Angst treibt dich hinaus, das Verlangen ruft nach dir, und beide locken dich auf die Klippen. Das ist die Falle!«

»Und was tut man dagegen?«, fragte Mike.

»Es ist die Unwissenheit, die Angst und Verlangen verstärkt. Darum haben sehr reiche Menschen oft umso mehr Angst, je reicher sie werden. Das Geld ist die Karotte, die Illusion. Wenn der Esel das ganze Bild sehen könnte, könnte er vielleicht seine Entscheidung, der Karotte nachzujagen, überdenken.«

Mein reicher Vater fuhr damit fort, das Leben eines Menschen als Kampf zwischen Unwissenheit und Erkenntnis zu erklären.

Er erklärte, dass Unwissenheit sich breit macht, sobald der Mensch aufhört nach Information und Selbsterkenntnis zu suchen. Dieser Kampf ist eine immer aufs Neue zu treffende Entscheidung. Zu lernen, seinen Verstand zu öffnen oder zu verschließen.

»Schaut, die Schule ist sehr, sehr wichtig. Ihr geht in die Schule um eine Fähigkeit oder einen Beruf zu lernen, damit ihr nützliche Mitglieder der Gesellschaft werdet. Jede Kultur braucht Lehrer, Ärzte, Mechaniker, Künstler, Köche, Geschäftsleute, Polizeibeamte, Feuerwehrleute und Soldaten. Die Schule bildet sie aus, damit unsere Kultur blühen und gedeihen kann. Leider ist die Schule für viele Menschen das Ende – und nicht der Anfang.«

Ein langes Schweigen folgte. Mein reicher Vater lächelte.

Ich verstand nicht alles, was er an diesem Tag sagte. Doch wie bei den meisten guten Lehrern, deren Worte noch jahrelang und oft weit über ihren Tod hinaus in uns wirken, trage ich seine Worte immer noch in mir.

»Ich war etwas herzlos heute«, sagte er, »und das aus gutem Grund. Ich möchte, dass ihr euch immer an dieses Gespräch erinnert. Ich möchte, dass ihr immer an Mrs. Martin denkt. Ich möchte, dass ihr immer wieder den Esel vor Augen habt. Vergesst das nie, weil euch die beiden Gefühle Angst und Verlangen in die größte Falle eures Lebens locken können, wenn ihr euch nicht bewusst macht, dass sie euer Denken beherrschen. Euer Leben in Angst zu verbringen und niemals eure Träume zu erforschen, ist grausam. Viel für Geld zu arbeiten und zu glauben, dass Geld euch Sachen kaufen wird, die euch glücklich machen, ist ebenfalls schrecklich. Mitten in der Nacht mit klopfendem Herzen wegen unbezahlter Rechnungen aufzuwachen, ist eine fürchterliche Art zu leben. Ein Leben, das von der Höhe des Gehaltes diktiert wird, ist kein wirkliches Leben. Zu glauben, dass euch eine Arbeit das Gefühl von Sicherheit gibt, heißt, euch selbst zu belügen. Das ist grausam und das ist die Falle, die ihr vermeiden sollt. Ich habe gesehen, wie Geld das Leben von Menschen beherrscht. Lasst nicht zu, dass euch das ebenfalls passiert. Bitte, lasst euch davon nicht euer Leben ruinieren.«

Ein Baseball rollte unter den Tisch. Mein reicher Vater hob ihn auf und warf ihn zurück.

»Was hat also Unwissenheit mit Gier und Angst zu tun?«, fragte ich.

»Die Unwissenheit über Geld bewirkt so viel Gier und so viel Angst«, sagte er. »Lasst mich einige Beispiele nennen: Ein Arzt, der mehr Geld verdienen möchte, um seine Familie besser zu versorgen, erhöht sein Honorar. Indem er sein Honorar erhöht, macht er aber die medizinische Versorgung für jeden teurer. Das trifft die armen Leute am härtesten, sodass der Gesundheitszustand der Armen schlechter ist als der der Reichen. Weil die Ärzte ihr Honorar erhöhen, wollen auch die Rechtsanwälte mehr. Also wollen zum Beispiel auch die Lehrer mehr Gehalt – dann folgen im Laufe der Zeit alle anderen mit Forderungen nach Lohnerhöhungen, was dann unsere Steuern erhöht. Und so geht es immer weiter. Bald wird es eine entsetzliche Kluft zwischen Arm und Reich geben. Die Folge wird unbeschreibliches Chaos sein. Große Zivilisationen sind zugrunde gegangen, als die Kluft zwischen den Besitzenden und den nicht Besitzenden zu groß wurde. Amerika befindet sich auf demselben Weg und beweist wieder einmal, dass sich die Geschichte wiederholt, weil wir nicht aus der Geschichte lernen. Wir prägen uns nur historische Daten und Namen ein, nicht

die Lektion.«

»Werden die Preise nicht steigen?«, fragte ich.

»Nicht in einer gebildeten Gesellschaft mit einem gut funktionierenden Staat. Die Preise sollten eigentlich nach unten gehen. Das stimmt natürlich meist nur in der Theorie. Die Preise steigen, weil die Unwissenheit Angst und Gier verursacht. Wenn die Schulen den Menschen etwas über Finanzen beibrächten, würde es mehr Geld und niedrigere Preise geben, aber die Schulen konzentrieren sich nur darauf zu lehren, wie man für Geld arbeitet, nicht wie man die Macht des Geldes für sich nutzt.«

»Aber haben wir nicht Wirtschaftsschulen?«, fragte Mike. »Ermutigst du mich nicht immer, fleißig zu lernen und auf eine solche zu gehen?«

»Ja, aber nur allzu oft bilden die Wirtschaftsschulen Angestellte aus, die gescheite Erbsenzähler sind. Gott behüte, dass ein Erbsenzähler ein Unternehmen übernimmt. Alles was sie tun, ist auf die Zahlen zu schauen, Menschen zu entlassen und das Unternehmen kaputt zu machen. Ich weiß es, weil ich Erbsenzähler einstelle. Sie denken nur daran, Kosten zu senken und Preise zu erhöhen, was noch mehr Probleme verursacht. Erbsen zählen ist durchaus wichtig. Ich wünschte, noch mehr Leute könnten das. Aber es gibt eben auch noch Wichtigeres«, fügte er verärgert hinzu.

»Dann gibt es da eine Lösung?«, wollte Mike wissen.

»Ja«, sagte mein reicher Vater. »Ihr müsst lernen, eure Gefühle zum Denken zu benutzen und nicht mit euren Emotionen zu denken. Als ihr eure Gefühle beherrscht habt und einverstanden wart, ohne Geld zu arbeiten, wusste ich, dass Hoffnung besteht. Und als ihr abermals euren Gefühlen widerstanden habt, als ich euch mit mehr Geld in Versuchung führte, wart ihr wieder dabei, denken zu lernen, obwohl ihr unter emotionalem Druck standet. Das ist der erste Schritt.«

»Warum ist dieser Schritt so wichtig?«, fragte ich.

»Nun, es ist eure Sache, das herauszufinden. Wenn ihr wirklich lernen wollt, nehme ich euch auf eine Reise unangenehmer Erfahrungen mit – drastisch ausgedrückt, auf eine Reise in die Hölle. Ich bringe euch an einen Punkt, vor dem sich die meisten Menschen fürchten. Wenn ihr mir folgt, werdet ihr euch von der Vorstellung verabschieden, für Geld

zu arbeiten, und stattdessen lernen, Geld zu haben, das für euch arbeitet.«

»Und was bekommen wir, wenn wir mit Ihnen gehen? Was ist, wenn wir einverstanden sind, von Ihnen zu lernen? Was bekommen wir?«, fragte ich.

»Bildlich gesprochen, die Befreiung von der Angst vor der Hölle.«

»Gibt es denn eine Hölle?«, wollte ich wissen.

»Ja«, sagte mein reicher Vater. »Sie ist nichts weiter als unsere Angst und unsere Gier. Wenn wir in unsere Angst hineingehen und uns mit unserer Gier auseinandersetzen, sind unsere Schwächen und unsere Bedürftigkeit der Weg nach draußen.«

»Unsere Gedanken auswählen?«, fragte Mike verblüfft.

»Ja, indem wir kontrollieren, was wir denken, anstatt nur auf unsere Gefühle zu reagieren. Indem wir uns etwa auf den Weg machen und zur Arbeit gehen, um unsere Finanzprobleme zu lösen. Das alles nur weil uns die Angst gefangen hält, kein Geld für Rechnungen und so weiter zu haben. Denken würde bedeuten, sich Zeit für Fragen zu nehmen, wie zum Beispiel: ›Ist immer härter zu arbeiten die beste Lösung für mein Problem?‹ Die meisten Menschen fürchten nichts mehr, als sich die Wahrheit einzugestehen – nämlich ihre Angst. So dass sie nicht denken können und stattdessen einfach losrennen. Dagegen anzugehen, das ist es, was ich unter ›Gedanken kontrollieren‹ verstehe.«

»Und wie machen wir das?«, fragte Mike.

»Genau das möchte ich euch beibringen. Es geht darum, über eine Auswahl an Gedanken zu verfügen und aktiv handeln zu können, anstatt nur gedankenlos zu reagieren.«

»Erinnert euch an das, was ich vorhin gesagt habe: Ein Job ist nur eine kurzfristige Lösung für ein langfristiges Problem. Die meisten Menschen haben nur ein Problem im Kopf, und das ist ein kurzfristiges. Das sind die Rechnungen am Monatsende, gewissermaßen der schwarze Mann. Das Geld beherrscht daher ihr Leben. Besser sollte ich sagen, dass es die Angst und die Unwissenheit bezüglich des Geldes sind. Also tun sie dasselbe wie ihre Eltern, indem

sie sich jeden Tag auf den Weg machen und für Geld arbeiten gehen, ohne sich ein bisschen Zeit zu nehmen, um sich zu fragen: ›Gibt es nicht vielleicht noch eine andere Möglichkeit?‹ Die Gefühle und nicht der Verstand beherrschen ihr Denken.«

»Kannst du uns den Unterschied zwischen ›durch Gefühle denken‹ und ›mit dem Kopf denken‹ erklären?«, fragte Mike.

»Oh ja! Ich höre ständig Sätze wie ›Nun, jeder muss arbeiten‹ oder ›Die Reichen sind Gauner‹, ›Ich werde eine neue Stelle bekommen‹, ›Ich verdiene diese Gehaltserhöhung‹, ›Man kann mich nicht austricksen ‹ oder ›Mir gefällt dieser Job, weil er sicher ist‹. Das ist nach den Gefühlen handeln. Die Frage ›Gibt es hier etwas, was mir fehlt?‹ hingegen, durchbricht das emotionale Reagieren und gibt dir Zeit, klar und ruhig deine Situation zu überdenken.« Ich muss zugeben, dass das eine großartige Lektion war, die wir bekamen. Zu erkennen, wann jemand aus dem Gefühl heraus spricht oder aus klarem Verstand. Es war eine Lehre, die mir fürs ganze Leben nützlich war, besonders wenn ich derjenige war, der aus dem Bauch heraus und nicht nach klarem Überlegen handelte.

Als wir zum Laden zurückliefen, erklärte mein reicher Vater, dass die Reichen wirklich »Geld machen«. Sie arbeiten nicht dafür. Zu unserem Versuch, aus Blei Fünf-Cent-Münzen zu gießen, meinte er, dass Mike und ich mit dem Gedanken, Geld zu machen, nahe daran waren, so wie die Reichen zu denken. Das Problem war nur, dass so etwas illegal war. Es war legal für den Staat, jedoch nicht für uns. Er erklärte uns, dass es erlaubte und verbotene Wege gibt, Geld zu machen.

Mein reicher Vater erzählte uns, dass die Reichen über die Illusion des Geldes Bescheid wüssten und erinnerte uns an die Karotte für den Esel. Es geschieht nur aus Angst und Gier, dass die Geldillusion von Milliarden von Menschen geteilt wird, die an die Realität des Geldes glauben. Eigentlich ist Geld jedoch nur etwas Erdachtes, etwas Virtuelles. Das Kartenhaus bleibt nur aufgrund der Illusion des Vertrauens und der Unwissenheit der Massen stehen.

Er sprach weiter über den amerikanischen Goldstandard und dass jede Dollarnote eigentlich ein Silberzertifikat ist. Was ihn ständig beschäftigte, war die verbreitete Meinung, dass wir irgendwann den Goldstandard verlieren und unsere Dollars dann nicht mehr als Silberzertifikate gelten.

»Wenn das passiert, Jungs, ist die Hölle los. Die Armen, die Angehörigen der Mittelschicht und die Unwissenden werden vor dem Ruin stehen, weil sie weiterhin glauben, dass Geld real sei und sich das Unternehmen, für das sie arbeiten, oder der Staat sich um sie kümmern werden.«

Wir haben vieles nicht verstanden, was er an jenem Tag sagte. Aber im Laufe der Jahre ergab alles immer mehr Sinn.

Sehen, was andere übersehen

Als er in seinen Kleintransporter kletterte, der vor dem kleinen Gemischtwarenladen stand, sagte er: »Arbeitet weiter, Jungs. Aber je schneller ihr vergesst, dass ihr ein Gehalt braucht, desto leichter wird euer Leben als Erwachsener sein. Benutzt euer Gehirn. Arbeitet ohne Entgelt und euer Verstand wird euch bald Wege zeigen, wie man Geld machen kann – und zwar viel mehr, als ich euch je zahlen könnte. Ihr werdet Dinge wahrnehmen, die andere Menschen nie erkennen, Gelegenheiten direkt vor eurer Nase. Die meisten Menschen sehen nie diese Möglichkeiten, weil sie nur nach Geld und Sicherheit schauen, und so bekommen sie auch nur das. In dem Augenblick, in dem ihr eine Gelegenheit wahrnehmt, werdet ihr sie für den Rest eures Lebens sehen. Und danach werde ich euch etwas anderes beibringen. Lernt das und ihr werdet eine der größten Fallen im Leben vermeiden. Ihr werdet euch nie, aber auch nie von euren Ängsten beherrschen lassen.«

Mike und ich holten unsere Sachen aus dem Laden und winkten Mrs. Martin zum Abschied zu. Wir gingen in den Park zurück, zur selben Picknickbank, und verbrachten dort noch ein paar Stunden mit Nachdenken und Reden. In der nächsten Woche in der Schule grübelten wir weiter.

In den zwei folgenden Wochen arbeiteten wir ohne Entgelt und machten uns nebenbei weiterhin unsere Gedanken über das Gehörte.

Am nächsten Samstag, nach Ende unserer Arbeitszeit, verabschiedete ich mich wieder einmal von Mrs. Martin und blickte sehnsüchtig auf das Regal mit Comics. Als sich Mrs. Martin von Mike und mir verabschiedete, sah ich sie etwas tun, was ich nie zuvor beobachtet hatte. Ich meine, ich hatte schon gesehen, dass sie das tat, aber ich hatte es nie wirklich wahrgenommen.

Mrs. Martin schnitt den Einband des Comics in zwei Hälften. Die obere Hälfte des Comics behielt sie und warf den Rest des Buches in einen großen braunen Karton. Als ich sie fragte, warum sie das mit dem Comic machte, sagte sie: »Ich werfe sie weg, die obere Hälfte der Titelseite dient dem Verlagsvertreter als Beleg, wenn er die neuen

Comics bringt. Er kommt in einer Stunde.«

Mike und ich beschlossen, solange zu warten. Als der Verlagsvertreter auftauchte, fragten wir ihn, ob wir die Comics haben könnten. Zu meiner großen Freude antwortete er »Ihr könnt sie haben, wenn ihr für diesen Laden arbeitet und sie nicht weiterverkauft.«

Unsere Partnerschaft wurde wiederbelebt. Mikes Mutter hatte eine Abstellkammer im Keller, die niemand benutzte. Wir machten sie sauber und begannen in diesem Raum Hunderte von Comics zu stapeln. Bald wurde unsere Comic-Bibliothek der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Wir stellten Mikes jüngere Schwester, die gerne lernte, als »Chefbibliothekarin« ein. Sie verlangte von jedem Kind zehn Cent Eintritt. Die Bibliothek war jeden Tag nach der Schule von halb drei bis halb fünf Uhr geöffnet. Die Besucher, Kinder aus der Nachbarschaft, durften in den zwei Stunden so viele Comics lesen, wie sie wollten. Für sie war es ein Geschäft, da sie jeden Comic für zehn Cent hätten kaufen müssen. Hier aber konnten sie für zehn Cent fünf oder sechs Comics in zwei Stunden lesen.

Mikes Schwester durchsuchte die Kinder, wenn sie wieder gingen, um sicherzugehen, dass sie keine Comics ausliehen. Sie führte auch ein Heft, in das sie eintrug, wie viele und welche Kinder jeden Tag kamen und eventuelle Kommentare.

Mike und ich nahmen drei Monate lang durchschnittlich neun Dollar fünfzig pro Woche ein. Wir zahlten seiner Schwester einen Dollar wöchentlich und erlaubten ihr, die Comics umsonst zu lesen, was sie aber selten tat, da sie immer lernte.

Mike und ich hielten uns an die Abmachung, indem wir jeden Samstag im Laden arbeiteten und alle Comics von verschiedenen Läden einsammelten. Wir hielten unsere Vereinbarung mit dem Verlagsvertreter und verkauften keinen einzigen Comic. Wenn sie zu zerfleddert waren, verbrannten wir sie. Wir versuchten eine Filiale zu eröffnen, aber wir fanden niemanden wie Mikes Schwester, die den Job wirklich gerne machte und der wir vertrauen konnten. So lernten wir früh, wie schwer es ist, gutes Personal zu finden.

Drei Monate nach der Eröffnung unserer Bibliothek brach im Zimmer eine Rauferei aus. Ein paar Rabauken aus einer anderen Wohngegend verschafften sich Einlass und zettelten eine Prügelei an. Mikes Vater

schlug vor, das Geschäft zu schließen. So wurde unsere Comic-Bibliothek dicht gemacht und wir hörten auf, samstags im Gemischtwarenladen zu arbeiten.

Mein reicher Vater freute sich darauf, uns neue Sachen beizubringen. Er war glücklich, weil wir unsere erste Lektion so gut gelernt hatten, nämlich Geld für uns arbeiten zu lassen. Da wir für unsere Arbeit im Laden nicht bezahlt wurden, waren wir gezwungen, unsere Fantasie einzusetzen, um eine Gelegenheit zu finden, zu Geld zu kommen. Da wir unser eigenes Unternehmen, die Comic-Bibliothek gründeten, hatten wir unsere Finanzen selbst in der Hand und waren von keinem Arbeitgeber abhängig. Das Beste war, dass unser Geschäft Geld für uns abwarf, auch wenn wir körperlich nicht anwesend waren – unser Geld arbeitete für uns.

Anstatt uns Geld zu zahlen, hatte uns mein reicher Vater viel mehr gegeben.

2. Kapitel – Lektion zwei: Was bringt ein solides finanzielles Grundwissen?

Es geht nicht darum, wie viel Geld man verdient, sondern darum, wie viel man davon behält.

Im Jahr 1990 übernahm Mike das Imperium seines Vaters und leistet seitdem fast bessere Arbeit als er. Wir treffen uns ein- oder zweimal im Jahr auf dem Golfplatz. Er und seine Frau sind reicher, als man sich vorstellen kann. Das Erbe ist in ausgezeichneten Händen und Mike bereitet jetzt seinen Sohn darauf vor, seinen Platz zu übernehmen, so wie sein Vater es mit uns gemacht hatte.

1994 habe ich mich im Alter von siebenundvierzig Jahren von der regelmäßigen Arbeit zurückgezogen. Meine Frau Kim war zu diesem Zeitpunkt siebenunddreißig. Zurückgezogen heißt nicht, dass wir gar nichts mehr tun. Meine Frau und ich arbeiten – abgesehen von unvorhersehbaren und umwälzenden Wechselfällen – genau dann, wenn wir es wirklich wollen. Und unser Reichtum wächst automatisch und schneller als die Inflation. Das bedeutet für mich Freiheit. Das Vermögen ist groß genug, um von selbst zu wachsen.

Das ist, wie wenn Sie einen Baum pflanzen: Sie gießen ihn jahrelang und dann braucht er Sie eines Tages nicht mehr. Seine Wurzeln sind tief genug gewachsen. Dann werden Sie für Ihre Mühen belohnt. Der Baum spendet Früchte und wohltuenden Schatten.

Mikes Wahl war, das Imperium zu führen, meine, mich zurückzuziehen.

Wenn ich vor Menschen spreche, werde ich oft gefragt, was ich empfehlen würde oder was man tun könnte. »Wie fange ich an?« »Gibt es ein gutes Buch, das Sie mir empfehlen können?« »Was sollten wir

tun, um unsere Kinder vorzubereiten?« »Was ist das Erfolgsgeheimnis?« »Wie mache ich Millionen?«

Ich erinnere mich immer wieder an den folgenden Artikel, den ich einmal veröffentlicht habe:

Die reichsten Geschäftsmänner

1923 traf sich eine Gruppe wichtiger Regierungsvertreter und reicher Geschäftsleute im Edgewater Beach Hotel in Chicago. Unter ihnen waren Charles Schwab, Chef des größten unabhängigen Stahlunternehmens; Samuel Insull, Präsident des größten Dienstleistungsunternehmens der Welt; Howard Hopsen, Präsident des größten Gasversorgungsunternehmens; Ivar Kreuger, Präsident der International Match Company, eines der größten Unternehmen dieser Zeit; Leon Frazier, Präsident der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich; Richard Whitney, Präsident der New Yorker Börse; Arthur Cotton und Jesse Livermore, zwei der größten Börsenspekulanten; sowie Albert Fall, Mitglied des Kabinetts von Präsident Warren G. Harding. Fünfundzwanzig Jahre später hatten neun Mitglieder der oben genannten Gruppe ihr Leben wie folgt beendet: Schwab starb mittellos, nachdem er fünf Jahre lang von geliehenem Geld gelebt hatte. Insull war bankrott und starb im Ausland. Kreuger und Cotton waren ebenfalls pleite, als sie starben. Hopsen ist verrückt geworden. Whitney und Fall waren gerade aus dem Gefängnis entlassen worden. Frazier und Livermore begingen Selbstmord.

Ich bezweifele, ob jemand sagen kann, was mit diesen Menschen eigentlich geschehen ist. Wenn man sich das Datum anschaut – 1923 – es war kurz vor dem wirtschaftlichen Zusammenbruch von 1929 und der großen Depression, die vermutlich einen großen Einfluss auf diese Menschen und ihr Leben hatte. Der Punkt ist, heute leben wir in einer Zeit größerer und schnellerer Veränderungen als die, in der diese

Männer gelebt haben. Ich vermute, dass es in den nächsten fünfundzwanzig Jahren viele Auf- und Abschwünge geben wird, in ihren Höhen und Tiefen ähnlich denen, welchen diese Männer ausgesetzt waren. Ich mache mir Sorgen, dass sich zu viele Menschen zu sehr auf Geld konzentriert haben und nicht auf ihren größten Reichtum, ihre Bildung. Wenn Menschen darauf vorbereitet sind, flexibel und offen zu sein und zu lernen, werden sie durch alle Veränderungen hindurch immer reicher werden. Wenn sie glauben, dass Geld ihre Probleme löst, fürchte ich, dass diese Menschen einen schweren Weg haben werden. Intelligenz löst Probleme und schafft Geld. Geld ohne finanzielle Intelligenz bedeutet, dass das Geld bald weg ist.

Die meisten Leute verstehen nicht, dass es im Leben nicht wichtig ist, wie viel Geld jemand macht, sondern wie viel Geld er behält. Wir alle haben Geschichten über Lottogewinner gehört, die zuerst arm waren, plötzlich durch den Gewinn reich wurden und dann nach kurzer Zeit wieder arm waren. Sie gewinnen Millionen und sind doch bald wieder dort, wo sie angefangen haben. Oder Geschichten von Profisportlern, die mit Mitte zwanzig Millionen von Dollars verdienen und zehn Jahre später unter einer Brücke schlafen.

Während ich das schreibe, finde ich in der heutigen Zeitung eine Geschichte von einem erst neunundzwanzigjährigen Basketballspieler, der vor einem Jahr Millionen auf dem Konto hatte. Heute behauptet er, dass seine Freunde, sein Anwalt und sein Buchhalter ihm sein Geld genommen hätten. Bis vor Kurzem arbeitete er für den Mindestlohn in einer Autowaschanlage. Er wurde entlassen, weil er sich weigerte, seinen Meisterschaftsring beim Abwischen der Autos abzulegen, sodass die Geschichte in der Zeitung erschien. Er jammert, dass er am Ende sei, beklagt sich über Härte und Diskriminierung und dass der Ring alles sei, was ihm geblieben ist. Er behauptet, er bräche zusammen, wenn man ihn ihm wegnähme.

Ich kenne so viele Leute, die plötzlich Millionäre werden. Es ist, als wiederholten sich die turbulenten Zwanziger noch einmal. Und obwohl ich froh bin, dass die Menschen immer reicher geworden sind, muss ich sie doch warnen. Denn auf lange Sicht kommt es nicht darauf an, wie viel Geld sie verdienen, sondern wie viel sie behalten und wie viele Generationen lang sie es behalten werden.

Wenn also die Leute fragen »Wo fange ich an« oder »Sagen Sie mir,

wie ich schnell reich werde«, sind sie über meine Antwort oft sehr enttäuscht. Ich sage ihnen einfach, was mir mein reicher Vater geantwortet hat, als ich ein kleiner Junge war: »Wenn du reich werden willst, musst du dich in Sachen Finanzen auskennen.«

Diese Idee ging jedes Mal in meinem Kopf um, wenn wir zusammen waren. Wie schon erwähnt, legte mein gebildeter Vater größten Wert darauf, dass ich Bücher las. Mein reicher Vater betonte dagegen, wie wichtig es sei, dass man in Sachen Finanzen gebildet sein müsse.

Wenn Sie das Empire State Building bauen wollen, müssen Sie als Erstes ein tiefes Loch graben und ein solides Fundament gießen.

Bauen Sie ein Haus am Stadtrand, brauchen Sie nur eine fünfzehn Zentimeter dicke Betonplatte zu gießen. Die meisten Menschen versuchen in ihrem Drang reich zu werden, das Empire State Building auf einer fünfzehn Zentimeter dicken Bodenplatte zu errichten.

Unser Schulsystem, das in der Agrarepoche gegründet wurde, glaubt noch an Häuser ohne Fundament. Ebenerdige Bauten sind immer noch der letzte Schrei. So verlassen unsere Kinder die Schule praktisch ohne finanzielle Grundkenntnisse. Eines Tages entscheiden sie, schlaflos und tief verschuldet, in ihrem Vorort den amerikanischen Traum lebend, dass die Antwort auf ihre finanziellen Probleme darin besteht, einen Weg zum schnellen Reichtum zu finden.

Sie fangen an den Wolkenkratzer zu bauen. Es geht schnell vorwärts, doch bald haben wir statt des Empire State Buildings den schiefen Turm des Vororts. Und die schlaflosen Nächte beginnen erneut.

Für Mike und mich waren als Erwachsene beide Entscheidungen möglich, weil uns schon im Kindesalter beigebracht wurde, ein starkes finanzielles Fundament zu gießen.

Buchhaltung ist vermutlich das langweiligste und verwirrendste Fach der Welt. Aber wenn Sie reich werden und reich bleiben möchten, könnte es auf lange Sicht das wichtigste Fach sein. Die Frage ist, wie man den Kindern ein so langweiliges und verwirrendes Fach beibringt. Die Lösung: man muss es einfach machen und durch einleuchtende Bilder erklären.

Mein reicher Vater hatte ein starkes Fundament für Mike und mich gegossen. Da wir noch Kinder waren, hatte er eine einfache

Möglichkeit entwickelt um uns zu unterrichten.

Reiche Menschen erwerben Vermögenswerte. Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht erwerben Verbindlichkeiten, die sie für Vermögenswerte halten.

Jahrelang zeichnete er nur klare Bilder und erklärte uns die Dinge mit einfachen Worten. Mike und ich verstanden die Zeichnungen, die Fachbegriffe, die Bewegung von Geld, und dann, in späteren Jahren, begann mein reicher Vater Zahlen zu benutzen. Heute beherrscht Mike natürlich sehr viel komplexere Buchhaltungsanalysen, weil er dazu gezwungen war. Er muss ein Eine-Milliarde-Dollar-Imperium führen. Ich bin lange nicht so geschickt darin, weil mein Imperium kleiner ist. Und doch gehen wir vom selben, einfachen Fundament aus.

Auf den folgenden Seiten biete ich Ihnen dieselben einfachen Zeichnungen an, wie sie mein reicher Vater für uns aufmalte. Obwohl sie einfach waren, haben diese Zeichnungen zwei kleinen Jungen geholfen, große Vermögen auf einem soliden Fundament aufzubauen.

Regel Nummer 1: Man muss den Unterschied zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten kennen und Vermögenswerte kaufen

Wenn man reich werden will, ist das alles, was man wissen muss. Es ist nicht nur die Regel Nummer eins. Es ist die einzige Regel. Mag sein, dass diese Regel jetzt in Ihren Ohren lächerlich einfach klingt, aber die meisten Menschen haben in der Tat keine Ahnung, wie bedeutsam diese Regel ist. Die meisten Menschen befinden sich in finanziellen Schwierigkeiten, weil sie den Unterschied zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten nicht kennen.

»Reiche Menschen erwerben Vermögenswerte. Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht schaffen Verbindlichkeiten an, aber sie denken, dass es sich um Vermögenswerte handelt.«

Als mein reicher Vater uns das erklärte, dachten Mike und ich zuerst, dass er Spaß machte. Da waren wir fast schon Teenager und warteten auf das Geheimnis reich zu werden, und das war seine Antwort. Es war so einfach, dass wir lang Zeit innehalten mussten, um darüber nachzudenken.

»Was ist ein Vermögenswert?«, fragte Mike.

»Kümmere dich jetzt nicht darum«, sagte mein reicher Vater. »Lass einfach die Idee sich setzen. Wenn du ihre Schlichtheit verstehst, hat dein Leben einen Plan und wird finanziell einfach. Es ist so herrlich unkompliziert und deshalb kommt man nicht darauf.«

»Sie meinen, es genügt zu wissen, was ein Vermögenswert ist, ihn zu kaufen, und dann reich zu sein?«, fragte ich.

Mein reicher Vater nickte. »Ja, so einfach ist das.«

»Wenn es so einfach ist, warum sind dann nicht alle Menschen reich?«, wollte ich wissen.

Mein reicher Vater lächelte. »Weil die Menschen den Unterschied

zwischen einem Vermögenswert und einer Verbindlichkeit nicht kennen.«

Ich erinnere mich daran, dass ich fragte: »Wie können die Erwachsenen so dumm sein? Wenn es so einfach und so wichtig ist, warum würde es nicht jeder herausfinden wollen?«

Um zu erklären, was Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind, brauchte mein reicher Vater nur ein paar Minuten.

Als Erwachsener habe ich Schwierigkeiten, das anderen Erwachsenen zu erklären. Warum? Weil Erwachsene gescheiter sind. Es ist nicht einfach, unkomplizierte Ideen zu erklären, weil Erwachsene bereits auf eine bestimmte Art und Weise ausgebildet wurden. Sie bekamen ihre Finanzkenntnisse von Leuten wie Bankberatern, Buchhaltungsfachleuten, Immobilienmaklern, Finanzplanern und so weiter. Die Schwierigkeit besteht darin, von den Erwachsenen zu verlangen, das bereits Gelernte abzulegen. Ein intelligenter Erwachsener empfindet es oft als erniedrigend, so einfache Definitionen zu lernen.

Mein reicher Vater glaubte an das »KISS«-Prinzip, Keep It Simple and Stupid, zu Deutsch, mache es einfach. Also erklärte er es für zwei kleine Jungen auf eine sehr einfache Art und das machte das finanzielle Fundament stark.

Aber woher kommt die so verbreitete Verwirrung? Oder wie kann etwas so Einfaches so furchtbar kompliziert sein? Warum sollte jemand einen Vermögenswert kaufen, der eigentlich eine Verbindlichkeit ist? Die Antwort liegt in der Grundausbildung.

Ein Vermögenswert füllt mir meine Tasche mit Geld. Eine Verbindlichkeit zieht mir Geld aus der Tasche.

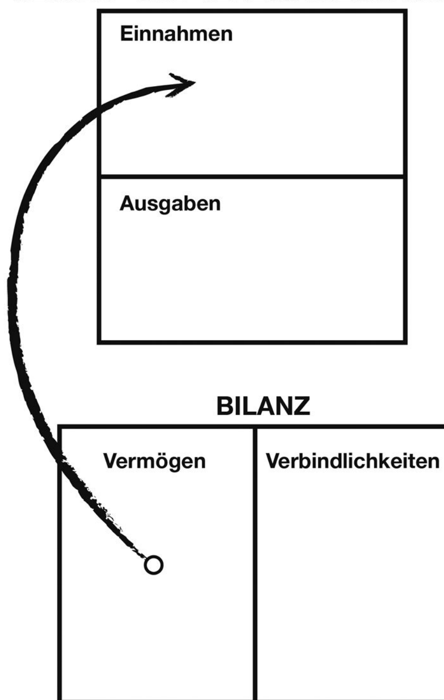
Wir konzentrieren uns auf das Wort »Bildung« und nicht auf finanzielle Bildung. Was etwas zu einem Vermögenswert oder einer Verbindlichkeit macht, sind nicht Worte. Wenn Sie wirklich konfus

werden wollen, schlagen Sie die Begriffe »Vermögenswert« und »Verbindlichkeit« im Lexikon nach. Ich weiß, dass die Definitionen für einen ausgebildeten Buchhalter gut klingen, aber für einen Normalbürger ergeben sie keinen Sinn. Doch wir Erwachsenen sind oft zu stolz, um zuzugeben, dass etwas keinen Sinn macht.

Als wir kleine Jungs waren, sagte mein reicher Vater: »Was einen Vermögenswert ausmacht, sind nicht Worte, sondern Zahlen. Und wenn man keine Zahlen lesen kann, kann man einen Vermögenswert nicht von einem Loch im Boden unterscheiden. In der Buchhaltung kommt es nicht auf die Zahlen an, sondern darauf, was die Zahlen dir sagen. Es ist wie bei Worten, es geht nicht um die Worte an sich, sondern um die Geschichte, die die Wörter dir erzählen. Die Worte in das umzusetzen, was sie ausdrücken oder beschreiben sollen, heißt Textverständnis. Wenn du reich sein willst, musst du die Zahlen lesen und verstehen können.«

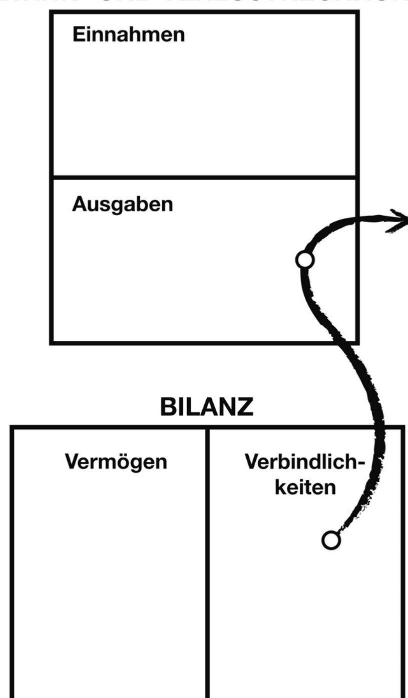
Diesen Satz habe ich bestimmt tausendmal von meinem reichen Vater gehört und auch den bereits erwähnten Satz »*Reiche Menschen erwerben Vermögenswerte. Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht erwerben Verbindlichkeiten.*«

Und jetzt erkläre ich Ihnen den Unterschied zwischen einem Vermögenswert und einer Verbindlichkeit. Die meisten Buchhaltungs- und Finanzprofis sind mit meinen Definitionen nicht einverstanden, aber diese einfachen Zeichnungen haben den Grundstein für das starke finanzielle Fundament zweier Jungs gelegt. Um Kindern im Vorteenageralter etwas beizubringen, machte mein reicher Vater alles ganz einfach; wobei er so viele Bilder und so wenig Worte wie möglich benutzte und jahrelang keine Zahlen verwendete.



Das obere Rechteck stellt eine sogenannte Gewinn- und Verlustrechnung dar. Es ist eine Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben: Wie viel Geld kommt herein und wie viel Geld fließt hinaus. Der untere Teil der Abbildung stellt eine Bilanz dar. Sie wird so genannt, weil hier ein Gleichgewicht zwischen den Vermögenswerten und den Verbindlichkeiten herrschen sollte. Viele Neulinge im Bereich der Finanzen kennen den Unterschied zwischen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz nicht, obwohl es lebenswichtig ist, dieses Verhältnis zu verstehen. Der Hauptgrund finanzieller Schwierigkeiten besteht einfach darin, dass man genau diesen Unterschied nicht kennt. Die Ursache der Verwirrung beruht auf der Definition der zwei Wörter.

Wie bereits gesagt, erklärte mein reicher Vater zwei Jungen schlicht, dass »Vermögenswerte unsere Taschen mit Geld füllen«. Schön, einfach und anwendbar.



Jetzt, da wir »Vermögenswerte« und »Verbindlichkeiten« mit Hilfe von Zeichnungen definiert haben, dürfte es einfacher sein, meine Worterklärungen zu verstehen:

Ein Vermögenswert ist etwas, das Geld in meine Tasche bringt, eine Verbindlichkeit ist etwas, das mir Geld aus der Tasche zieht. Das ist eigentlich alles, was man wissen muss. Wenn Sie reich werden wollen, kaufen Sie einfach Ihr Leben lang Vermögenswerte. Wenn sie arm sein oder der Mittelschicht angehören wollen, dann kaufen Sie Ihr Leben lang Verbindlichkeiten.

Den Unterschied nicht zu kennen, verursacht die meisten finanziellen Probleme im wirklichen Leben. Der Mangel an Bildung, sowohl bezüglich der Worte als auch der Zahlen, ist die Grundlage finanzieller Probleme. Wenn die Leute Geldprobleme haben, gibt es etwas, das sie nicht lesen können: weder in Zahlen noch in Worten. Etwas wird falsch verstanden. Die Reichen sind reich, weil sie in verschiedenen Bereichen eine bessere Bildung haben als die Menschen, die in finanziellen Schwierigkeiten stecken. Wenn Sie reich werden und auch reich bleiben wollen, ist es also wichtig, sich im Bereich Finanzen,

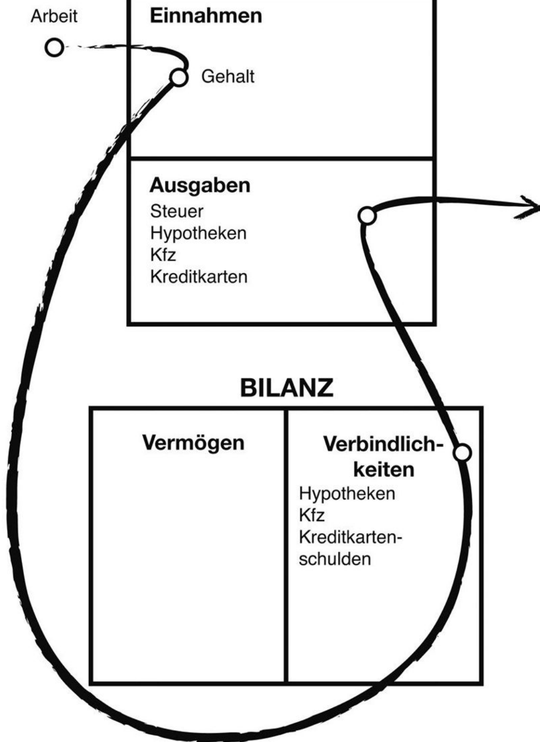
sowohl in Wörtern als auch in Zahlen, auszukennen.

Die Pfeile in den Zeichnungen stellen den Fluss des Kapitals oder den Cashflow dar. Zahlen alleine bedeuten wenig, ebenso wie Wörter alleine wenig bedeuten. Es ist die Geschichte, die zählt. In Finanzberichten zu lesen heißt, die Handlung, die Geschichte suchen – die Geschichte darüber, wohin das Geld fließt. In achtzig Prozent der Familien bedeutet die Finanzgeschichte, immer mehr zu arbeiten, um so vermeintlich vorwärtszukommen. Es ist nicht so, dass sie nicht genügend Geld nach Hause tragen, aber sie verbringen ihr Leben damit, Verbindlichkeiten anstatt Vermögenswerte zu kaufen.

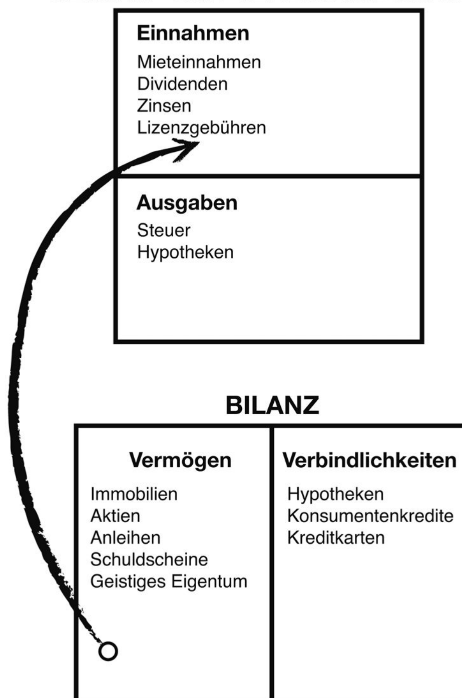


BILANZ

Vermögen	Verbindlichkeiten



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
Arbeit
Einnahmen
Gehalt
Ausgaben
Steuer
Hypotheken
Kfz
Kreditkarten
BILANZ
Vermögen
Verbindlich-
keiten
Hypotheken
Kfz
Kreditkarten-
schulden



Die Diagramme sind natürlich stark vereinfacht. Jeder hat lebensnotwendige Ausgaben, wie das Bedürfnis nach Nahrung, Unterkunft und Kleidung. Aber es ist der Cashflow, der die eigentliche Geschichte erzählt, und zwar über die Art und Weise, wie ein Mensch mit seinen Finanzen umgeht, was er also damit macht, wenn er das Geld in die Hand bekommt.

Ich habe eingangs die Geschichte der reichsten Männer Amerikas erzählt, um einen weit verbreiteten Denkfehler aufzuzeigen, nämlich dass Geld alle Probleme lösen könnte. Darum zucke ich jedes Mal zusammen, wenn mich jemand fragt, wie er schneller reich werden kann oder wo er anfangen soll. Ich höre oft »Ich habe Schulden, also muss ich unbedingt zu mehr Geld kommen.«

Aber oft löst mehr Geld das Problem nicht; es kann das Problem sogar noch verschärfen. Geld macht in der Regel unsere tragischen menschlichen Schwächen deutlich. Es bringt unsere Wissenslücken ans Licht. Deshalb passiert es so oft, dass jemand, der in einen plötzlichen Geldregen gerät, etwa durch eine Erbschaft, eine Gehaltserhöhung oder einen Lottogewinn, sich bald wieder in derselben Finanzmisere

befindet, wenn nicht sogar in einer noch schlimmeren als früher, bevor er das viele Geld bekommen hat.

Der Cashflow erzählt die Geschichte, wie ein Mensch mit Geld umgeht.

Geld betont nur das Muster des Cashflows in ihren Köpfen. Wenn dieses Muster bewirkt, dass sie alles ausgeben, was sie bekommen, wird eine Erhöhung der Einnahmen höchstwahrscheinlich nur zu einer Erhöhung der Ausgaben führen. Daher das Sprichwort »Ein Narr und sein Geld geben ein großes Fest«.

Ich habe schon mehrmals darauf hingewiesen, dass wir zur Schule gehen, um klassisches Wissen und berufliche Fähigkeiten zu erwerben, und beides ist wichtig. Wenn jemand in den Sechzigerjahren, meiner Highschoolzeit, ein guter Schüler war, ging man nahezu automatisch davon aus, dass dieser glänzende Schüler Arzt werden würde. Oft fragte ihn keiner, ob er überhaupt Arzt werden wollte, es wurde einfach vorausgesetzt. Mediziner war der Beruf mit der Aussicht auf die größte finanzielle Belohnung. Heute steht die Ärzteschaft vor finanziellen Anforderungen, die ich meinem schlimmsten Feind nicht wünsche. Versicherungsgesellschaften, die den Betrieb kontrollieren, verwaltete Gesundheitsfürsorge, staatliche Interventionen und Verfahren wegen Berufsvergehen … um nur einige zu nennen.

Heute wollen die Kinder lieber Fußballstars, Tennisspieler, Computerspezialisten, Film- oder Rockstars, Schönheitsköniginnen oder Wallstreethändler werden. Einfach deshalb, weil dort Ruhm, Geld und Ansehen zu erwarten sind. Deshalb ist es ja so schwierig, die Kinder zum Lernen zu motivieren. Sie wissen, dass der berufliche Erfolg nicht mehr nur vom akademischen Erfolg abhängt, wie es früher einmal der Fall war.

Da die Schüler die Schule ohne finanzielle Kenntnisse verlassen, üben Millionen gebildeter Menschen ihren Beruf erfolgreich aus, haben jedoch finanzielle Schwierigkeiten. Sie arbeiten immer mehr, kommen

aber trotzdem nicht voran. Ihnen fehlt nicht das Wissen, wie man zu Geld kommt, sondern wie man Geld ausgibt, das heißt, was zu tun ist, wenn man es verdient hat. Finanzielle Begabung bedeutet zu wissen, was man mit dem verdienten Geld anstellt, wie man die Leute davon abhält, es einem zu nehmen, wie lange man es behält und wie gut dieses Geld für einen arbeitet. Die meisten Menschen können nicht erklären, warum sie in finanziellen Schwierigkeiten stecken, weil sie den Cashflow nicht verstehen. Ein Mensch kann gut ausgebildet, beruflich erfolgreich und dennoch finanziell ungebildet sein. Solche Menschen arbeiten oft mehr, als sie müssen, weil sie gelernt haben, wie man schwer arbeitet, aber nicht, wie sie ihr Geld für sich arbeiten lassen können.

Wie sich der Traum vom finanziellen Geldregen in einen finanziellen Albtraum verwandelt

Der Film über schwer arbeitende Menschen weist ein festgelegtes Muster auf. Seit Kurzem verheiratet, zieht das glückliche, gut ausgebildete Pärchen in eine seiner engen Mietwohnungen zusammen. Sofort wird ihnen klar, dass sie Geld sparen, weil zwei, was Miete und laufende Kosten betrifft, so billig wie einer leben können.

Das Problem ist nur, dass die Verhältnisse sehr beengt sind. Die beiden beschließen zu sparen, um ihr Traumhaus zu kaufen, damit sie Kinder bekommen können. Sie haben jetzt zwei Einkommen und konzentrieren sich auf ihre Karrieren. Allmählich steigen ihre Einkünfte und mit ihnen auch ihre Ausgaben.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Einnahmen ↑

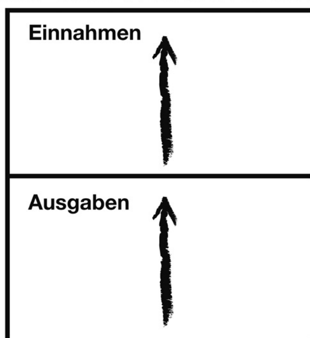
Ausgaben ↑

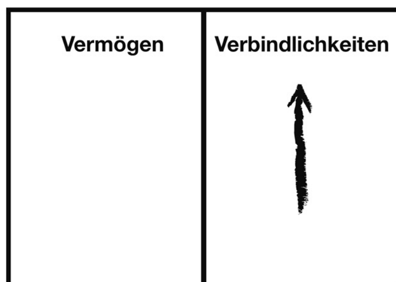
BILANZ

Vermögen	Verbindlichkeiten

Viele Menschen halten die Steuern für Ausgabe Nummer 1, und als höchste davon, die Einkommensteuer. Doch für die meisten ist die Sozialversicherung die größte Ausgabe. Einem Arbeitnehmer erscheint es so, dass der gesamte Sozialversicherungsbetrag durchschnittlich rund einundzwanzig Prozent ausmacht, aber eigentlich sind es zweiundvierzig Prozent, da der Arbeitgeber auch einen entsprechenden Beitrag leisten muss. Im Grunde handelt es sich um Geld, das Ihnen Ihr Arbeitgeber nicht zahlen kann. Überdies müssen Sie auf diesen Betrag, der von Ihrem Lohn oder Gehalt für die Sozialversicherung abgezogen wird, noch Einkommensteuer zahlen, also für ein Einkommen, das sie nie bekommen, weil es durch Einbehalten direkt an die Sozialversicherung geht.

Kehren wir zu dem Beispiel des jungen Paares zurück: Das Einkommen der beiden steigt, und so gehen sie auf die Suche nach dem Haus ihrer Träume. Kaum haben sie es gekauft, kommt eine neue Steuer hinzu, die sogenannte Grundsteuer. Als Nächstes kaufen sie ein neues Auto, neue Möbel und neue technische Geräte passend zum neuen Haus. Plötzlich wachen sie auf, und ihre Spalte mit den Verbindlichkeiten ist voller Hypotheken und Kreditkartenschulden.





Jetzt sind sie im Hamsterrad gefangen. Bald bekommen sie ein Kind und sie arbeiten härter. Der Kreislauf wiederholt sich: Höheres Einkommen verursacht höhere Steuern. Eine Kreditkarte kommt mit der Post, sie benutzen sie, das erhöht die Schulden. Ein Kreditinstitut ruft an und der Angestellte sagt, dass ihr größter Vermögenswert, ihr Haus, einen ziemlichen Wert hat. Man bietet ihnen einen Umschuldungskredit an, weil ihre Kreditwürdigkeit so gut ist und erklärt ihnen auch, dass es jetzt am intelligentesten sei, ihre Verbraucherkredite mit den hohen Zinsen zu annullieren, indem sie alle ihre Kreditkartenschulden begleichen. Und außerdem können sie die Hypothekenzinsen auf ihr Haus von der Steuer absetzten.

Sie gehen darauf ein, zahlen die Kreditkartenschulden ab und atmen vor Erleichterung auf. Die Schulden auf ihren Kreditkarten sind beglichen, sie haben ihren Verbraucherkredit in eine Hypothek auf ihr Haus umgeschichtet. Die monatlichen Belastungen sind jetzt ziemlich niedrig, weil sie ihre Schuld auf über dreißig Jahre gestreckt haben. Das ist schlau.

Ihr Nachbar ruft an, um sie zum gemeinsamen Einkaufsbummel einzuladen. Es ist Schlussverkauf. Eine Chance etwas Geld zu sparen. Sie wollen nichts kaufen, sich nur ein wenig umschauen. Aber für den Fall, dass sie doch etwas finden, stecken sie eine Kreditkarte ein.

Ich treffe dieses junge Paar immer wieder. Ihre Namen wechseln, aber ihr finanzielles Dilemma ist stets das gleiche. Sie kommen zu einem meiner Vorträge um zu hören, was ich zu sagen habe. Sie fragen mich »Können Sie uns sagen, wie wir zu mehr Geld kommen?«

Ihre Ausgabegewohnheiten haben sie dazu gebracht, nach mehr Einkommen zu streben. Sie wissen nicht einmal, dass ihr Problem ist, wie sie ihr Geld ausgeben, und dass dies die eigentliche Ursache ihrer finanziellen Schwierigkeiten ist. Das alles kommt nur von mangelndem finanziellen Wissen und fehlendem Verständnis vom Unterschied zwischen einem Vermögenswert und einer Verbindlichkeit.

Die Geldprobleme eines Menschen lassen sich meist nicht mit mehr Geld lösen, mit Intelligenz aber schon. Es gibt ein Sprichwort, das einer meiner Freunde immer wieder verschuldeten Menschen sagt:

»Wenn du dich in einem Loch befindest, dann hör auf zu graben.«

Als ich ein Kind war, erzählte mein Vater uns oft, dass die Japaner drei Mächte kennen: Die Macht des Schwertes, die des Juwels und die des Spiegels.

Das Schwert symbolisiert die Macht der Waffen. Amerika gibt Unsummen für Waffen aus und ist deshalb die stärkste Militärmacht der Welt.

Das Juwel symbolisiert die Macht des Geldes. Es steckt durchaus ein Körnchen Wahrheit im Sprichwort, »Denk an die Goldene Regel! Wer das Gold hat, bestimmt die Regeln.«

Der Spiegel symbolisiert die Macht der Selbsterkenntnis. Gemäß der japanischen Legende war die Selbsterkenntnis die wertvollste der drei Mächte.

Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht lassen sich viel zu oft von der Macht des Geldes beherrschen. Indem sie sich einfach aufmachen und mehr arbeiten, ohne sich zu fragen, ob das, was sie tun, einen Sinn hat, schießen sie sich eigentlich selbst in den Fuß, wenn sie das Haus verlassen, um jeden Morgen zur Arbeit zu gehen. Da sie das Geld nicht ganz verstehen, erlaubt die große Mehrheit der Menschen der enormen Macht des Geldes, sie zu beherrschen. Die Macht des Geldes wirkt sich gegen sie aus.

Ein Mensch kann sehr gebildet sein, beruflich höchst erfolgreich, und trotzdem ein Analphabet in Bezug auf Finanzen.

Würden diese Menschen die Macht des Spiegels nutzen, könnten sie sich fragen: »Macht das einen Sinn?« Viel zu oft richten sich die Menschen nach der Masse. Statt ihrer inneren Weisheit zu vertrauen, tun sie etwas, nur weil andere es auch tun. Sie passen sich an, statt die Dinge zu hinterfragen. Oft plappern sie gedankenlos nach, was ihnen gesagt wurde. Ideen wie: »Du musst breiter streuen.« »Dein Haus ist

ein Vermögenswert.« »Dein Haus ist deine größte Investition.« »Du erhältst Steuererleichterungen, wenn du dich mehr verschuldest.« »Such dir einen sicheren Job.« »Mach keine Fehler.« Oder »Geh kein Risiko ein.«

Man sagt, dass für die meisten Menschen die Angst, in der Öffentlichkeit zu sprechen, größer ist als die Angst vor dem Tod. Nach Meinung von Psychologen wird das durch die Angst vor Ächtung verursacht, die Angst herauszuragen, die Angst vor Kritik, die Angst sich lächerlich zu machen und die Furcht, ein Ausgestoßener zu sein. Die Angst, anders zu sein, hindert die meisten Menschen daran, neue Wege zur Lösung ihrer Probleme zu suchen.

Darum sagte mein gebildeter Vater, dass die Japaner die Macht des Spiegels am meisten schätzten. Denn nur wenn wir bereit sind in den Spiegel zu sehen, finden wir die Wahrheit. Und die Empfehlung »Geh auf Nummer sicher« resultiert hauptsächlich aus der Angst. Das gilt für alle Bereiche, ob Sport, Beziehungen, Beruf oder Geld.

Es sind genau diese Phobien, die viele dazu bringen, sich konform zu verhalten und allgemein Anerkanntes oder populäre Trends nicht infrage zu stellen. »Dein Haus ist ein Vermögenswert.« »Besorg’ dir einen Umschuldungskredit und werde deine Schulden los.« »Arbeiten Sie mehr.« »Das ist eine Beförderung.« »Eines Tages werde ich Vice President sein.« »Spare Geld.« »Wenn ich eine Gehaltserhöhung bekomme, werde ich ein größeres Haus für uns kaufen.« »Offene Investmentfonds sind sicher.«

Viele finanzielle Probleme ergeben sich, weil man mit dem Strom schwimmt und versucht, mit dem Lebensstil anderer mitzuhalten. Gelegentlich sollten wir alle in den Spiegel schauen und mehr unserer inneren Weisheit als unseren Ängsten vertrauen.

Als Mike und ich sechzehn Jahre alt waren, begannen unsere Probleme in der Schule. Wir waren keine schlechten Schüler im eigentlichen Sinne, aber wir fingen gerade an, uns von der Masse abzuheben. Nach der Schule und an den Wochenenden arbeiteten wir für Mikes Vater. Nach der Arbeit saßen Mike und ich oft stundenlang mit seinem Vater am Tisch, wenn er Besprechungen mit seinen Bankern, Anwälten, Buchhaltern, Börsenmaklern, Investoren, Führungskräften und Angestellten hatte.

Da saß ein Mann, der die Schule mit dreizehn verlassen hatte und nun Richtlinien, Anweisungen und Befehle gab und die Fragen gebildeter Menschen beantwortete. Sie standen ihm zur Verfügung und zuckten zusammen, wenn er ihnen nicht zustimmte. Er war nicht mit dem Strom geschwommen, sondern dachte eigenständig und verabscheute Sätze wie »Wir müssen es so machen, weil es alle so machen«. Er verabscheute auch die Worte »Kann ich nicht«. Wenn man ihn dazu bringen wollte, etwas Bestimmtes zu tun, musste man ihn provozieren. »Ich glaube nicht, dass Sie das können.«

Mike und ich lernten mehr, wenn wir bei seinen Besprechungen dabei waren, als in all unseren Jahren in der Schule, einschließlich des Colleges. Mikes Vater hatte keine Schulbildung, aber er war finanziell gebildet und deshalb auch erfolgreich. Er sagte uns immer wieder »Ein intelligenter Mensch stellt Leute ein, die intelligenter sind als er selbst.« So hatten Mike und ich den Vorteil, stundenlang zuhören und dabei von intelligenten Leuten lernen zu können.

Aber deswegen konnten sowohl Mike als auch ich nicht mehr dem Standarddogma zustimmen, das unsere Lehrer predigten. Und das führte zu den Problemen. Jedes Mal, wenn der Lehrer sagte »Wenn ihr keine guten Noten bekommt, werdet ihr es draußen im Leben zu nichts bringen«, zogen Mike und ich nur die Augenbrauen hoch. Wenn man uns anwies, festgelegten Prozeduren zu folgen und von den Regeln nicht abzuweichen, merkten wir, wie diese Art der Ausbildung die Kreativität erstickte. Langsam fingen wir an zu verstehen, warum unser reicher Vater uns erklärte, dass die Schulen dazu dienten, gute Arbeitnehmer auszubilden, aber keine Arbeitgeber. Gelegentlich fragten Mike oder ich unsere Lehrer, wie wir den aktuellen Stoff in der Realität anwenden könnten. Oder wir wollten wissen, warum wir nie etwas über Geld und die Art, wie es arbeitet, lernten. Auf die letzte Frage erhielten wir dann oft die Antwort, dass Geld unwichtig sei und das ein guter Verdienst automatisch folgen würde, wenn wir unsere Ausbildung hervorragend beendeten. Je mehr wir über die Macht des Geldes wussten, desto weiter entfernten wir uns von unseren Lehrern und Klassenkameraden.

Mein hochgebildeter Vater hat mich wegen meiner Noten nie unter Druck gesetzt, aber wir haben angefangen, über Geld zu diskutieren. Als ich 16 war, hatte ich in Bezug auf Geld wahrscheinlich eine bessere Basis als meine Eltern. Ich beherrsche Buchführung und hörte

Steuerberatern, Firmenanwälten, Bankern, Immobilienmaklern, Investoren und so weiter zu. Mein Vater dagegen unterhielt sich mit anderen Lehrern.

Eines Tages erzählte mir mein Vater, dass unser Zuhause seine beste Investition war. Es folgte eine nicht sehr angenehme Diskussion, als ich ihm gezeigt habe, warum ich dachte, dass das kein so gutes Investment war.

BILANZ – REICHER VATER

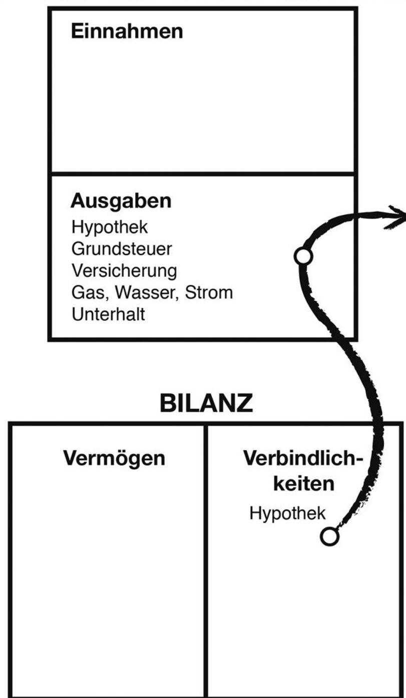
Vermögen	Verbindlichkeiten
	Haus

BILANZ – ARMER VATER

Vermögen	Verbindlichkeiten
Haus	

Die obenstehenden Diagramme zeigen den Unterschied in den Sichtweisen meines reichen Vaters und meines armen Vaters, wenn es um ihr Haus ging. Der eine Vater dachte, sein Haus ist ein Vermögenswert und der andere dachte, es ist eine Verbindlichkeit.

Ich erinnere mich, wie ich meinem Vater das folgende Diagramm aufzeichnete, um ihm zu zeigen, in welche Richtung das Geld fließt. Ich habe ihm auch die zusätzlichen Kosten gezeigt, die mit dem Besitz eines Hauses einhergehen. Ein größeres Haus bedeutet größere Ausgaben und das Geld fließt weiter durch die Ausgabenspalte hinaus.



Heute stellen immer noch Menschen den Gedanken infrage, dass ein Haus kein Vermögenswert ist. Ich weiß, dass das für viele Menschen sowohl ihr Traum als auch ihr größtes Investment ist. Und ein selbstbewohntes Haus zu besitzen ist besser als nichts. Ich biete nur eine alternative Sichtweise auf dieses gängige Dogma an. Wenn meine Frau und ich ein größeres, auffälligeres Haus kaufen würden, wüssten wir, dass es kein Vermögenswert wäre. Es wäre eine Verbindlichkeit, da es uns Geld aus der Tasche ziehen würde.

Hier ist das Argument, das ich vorbringe. Ich erwarte von den meisten Menschen wirklich nicht, dass sie dem zustimmen, weil ihr Haus eine emotionale Angelegenheit ist, und wenn es um Geld geht, führen hohe Emotionen zu niedrigerer finanzieller Intelligenz. Ich weiß aus persönlicher Erfahrung, dass Geld eine Art hat, jede Entscheidung emotional werden zu lassen.

•

Im Zusammenhang mit Häusern gilt meiner Erfahrung nach, die meisten Menschen arbeiten ihr ganzes Leben lang um ein Haus abzuzahlen, das sie nie wirklich besitzen. Viele kaufen sogar nach ein paar Jahren größere Häuser, wobei sie jedes Mal einen neuen Kredit mit dreißigjähriger Laufzeit aufnehmen.

- Auch wenn es Steuernachlässe und Baukostenzuschüsse gibt, alle anderen Kosten müssen mit dem Geld, das nach allen Abzügen übrig bleibt, bezahlt werden. Auch wenn die Hypothek getilgt ist, bleiben die laufenden Kosten für das Haus bestehen und müssen bezahlt werden.

- Die Eltern meiner Frau waren schockiert, als die Grundsteuer für ihr Haus auf monatlich tausend Dollar angehoben wurde. Das geschah, nachdem sie in Rente gegangen waren, sodass dies den Rahmen ihres Budgets sprengte und sie sich gezwungen sahen, umzuziehen.

- Häuser erfahren nicht immer eine Wertsteigerung. Freunde von mir hatten eine Million Dollar für ein Haus bezahlt, das Jahre später nur für siebenhunderttausend Dollar verkauft werden konnte.

- Die größten Verluste aber entstehen aus verpassten Gelegenheiten. Wenn Ihr ganzes Geld in Ihrem Haus steckt, können Sie gezwungen sein, mehr zu arbeiten, weil Ihr Geld immer aus der Kostenspalte verpufft, anstatt sich in der Vermögensspalte zu sammeln. Das ist das klassische Muster des Cashflows bei der Mittelschicht. Wenn ein junges Paar schon früh mehr Geld investieren würde, um ein Vermögen

zu bilden, hätten die beiden es später leichter, besonders, wenn sie ihren Kindern eine teure Ausbildung sichern wollen. Ihre Vermögenswerte wären deutlich gewachsen und könnten dann zur Deckung der Ausgaben zur Verfügung stehen.

Insgesamt führt die Entscheidung, in ein viel zu teures Haus statt in die frühzeitige Anlage eines Wertpapierportfolios zu investieren, zu folgenden drei massiven Einschränkungen:

1. *Verlust der Zeit*, in der andere Vermögenswerte hätten wachsen können.

2. *Verlust zusätzlichen Kapitals*, das anstatt der direkt mit dem Haus verbundenen, hohen Unterhaltskosten hätte investiert werden können.

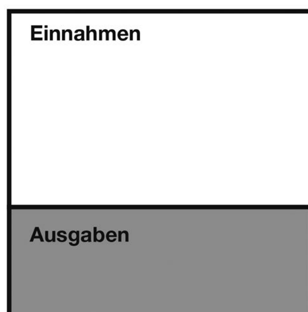
3. *Verlust an finanzieller Bildung*. Viele sehen ihr Haus, ihre Ersparnisse und ihren Pensionsplan als einzige Posten ihrer Vermögensspalte. Weil sie kein Geld zum Anlegen haben, investieren sie einfach nicht. Das kostet sie Investitionserfahrung. Die meisten werden nie das, was Investorenkreise einen »erfahrenen Investor« nennen. Und die besten Investitionen werden üblicherweise zunächst den »erfahrenen Investoren« angeboten, die sie danach an Menschen weiterverkaufen, die lieber auf Nummer sicher gehen.

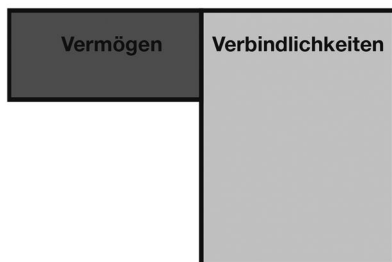
Ich sage nicht, dass man kein Haus kaufen soll. Ich sage, dass Sie den

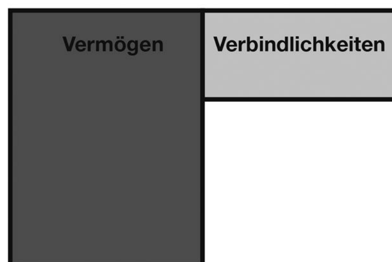
Unterschied zwischen einem Vermögenswert und einer Verbindlichkeit verstehen sollten. Wenn ich ein größeres Haus will, kaufe ich zuerst einen Vermögenswert, der mir den Cashflow generiert, um das Haus zu bezahlen.

Der Finanzstatus meines gebildeten Vaters demonstriert sehr schön, wie das Leben eines Menschen aussieht, der im Hamsterrad gefangen ist. Seine Ausgaben scheinen immer Schritt mit seinen Einnahmen zu halten und erlauben ihm nie, in Vermögenswerte zu investieren. Im Ergebnis sind seine Verbindlichkeiten, wie Hypothek und Kreditkartenschulden, höher als seine Vermögenswerte. Die folgende Grafik zeigt mehr, als tausend Worte sagen könnten. Andererseits spiegelt der Finanzstatus meines reichen Vaters das Ergebnis eines Lebens wider, das auf das Investieren und die Minimalisierung von Verbindlichkeiten ausgerichtet war.



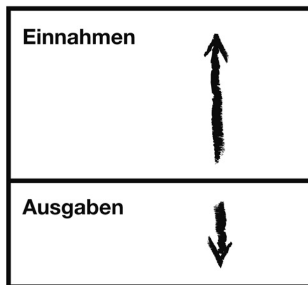


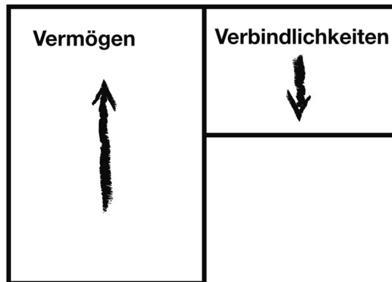




Warum die Reichen immer reicher werden

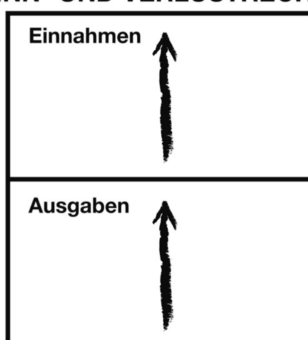
Ein Überblick über die Bilanz meines reichen Vaters zeigt uns, warum die Reichen reicher werden. Die Vermögenswertspalte generiert mehr als genug Einkommen, um die Ausgaben abzudecken, während der Rest wieder in die Vermögensspalte investiert wird. Die Vermögensspalte wächst immer weiter und das Einkommen, das sie produziert, mit ihr. Das Ergebnis ist, dass die Reichen reicher werden!

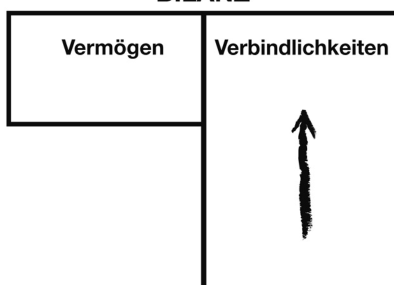




Warum die Mittelschicht zu kämpfen hat

Die Angehörigen der Mittelschicht befinden sich ein einem ständigen Zustand finanzieller Schwierigkeiten. Ihr Einkommen besteht im Wesentlichen aus ihrem Gehalt und wenn dieses steigt, steigen auch die Steuern. Normalerweise steigen auch die Ausgaben im gleichen Ausmaß wie das Einkommen, daher auch der Ausdruck »Hamsterrad«. Das Haus wird als primärer Vermögenswert betrachtet, statt in Vermögenswerte zu investieren, die Einkünfte bringen.





Diese Grafik zeigt das Handlungsmuster der heutigen von Schulden geplagten Gesellschaft. Das Haus wird als Investition betrachtet und mit jeder Gehaltserhöhung wird davon ausgegangen, dass man ein größeres Haus kaufen oder mehr Geld ausgeben kann. Die steigenden Ausgaben treiben die Familien immer tiefer in die Schuldenfalle und in eine immer größere finanzielle Unsicherheit hinein, auch wenn mit

dem beruflichen Vorankommen das Einkommen steigt. Schuld an diesem sehr riskanten Lebensstil ist die schlechte finanzielle Ausbildung.

Der massive Verlust von Arbeitsplätzen in den Neunzigerjahren, die Verkleinerung der Unternehmen, hat ans Licht gebracht, wie unsicher die finanzielle Basis der Mittelschicht tatsächlich ist. Die Sozialversicherung befindet sich offensichtlich in Schwierigkeiten und kann nicht länger als Grundlage der Altersversorgung angesehen werden. Daher ist Panik ausgebrochen.

Das Gute daran ist jedoch, dass heute viele Menschen diese Probleme erkannt haben und zum Beispiel immer mehr offene Investmentfonds gekauft werden. Dieses wachsende Investieren ist zum großen Teil für den riesigen Andrang verantwortlich, der sich auf dem Aktienmarkt beobachten lässt. Heute werden immer mehr offene Investmentfonds geschaffen, um der Nachfrage der Mittelschicht nachzukommen. Sie sind beliebt, weil sie Sicherheit versprechen. Der Durchschnittskäufer ist viel zu sehr mit seiner Arbeit beschäftigt, weil er die Steuern und Hypotheken zahlen, für das Studium der Kinder sparen und seine Kreditkartenschulden abzahlen muss. Den Angehörigen des Mittelstands fehlt die Zeit, das Investieren zu erlernen, deshalb verlassen sie sich auf die Expertise des Fondsmanagers. Und weil der offene Investmentfonds viele Investitionstypen einschließt, haben sie das Gefühl, ihr Geld sei sicher, weil es »breit gestreut« oder »diversifiziert« ist. Diese Gruppe hoch gebildeter Angehöriger der Mittelschicht befürwortet das Dogma der »Diversifikation«, das von den Brokern der offenen Investmentfonds und den Finanzplanern in Umlauf gebracht wurde: »Gehen Sie auf Nummer sicher. Vermeiden Sie Risiken.«

Die eigentliche Tragödie ist der Mangel an frühzeitiger finanzieller Ausbildung. Sie führt zu dem Risiko, dem sich die durchschnittlichen Mittelschichtler ausgesetzt sehen. Sie müssen auf Nummer sicher gehen, weil ihre finanziellen Ausgangspositionen bestenfalls schwach sind. Ihre Bilanzen sind nicht ausgeglichen. Sie haben jede Menge Verbindlichkeiten, aber keine echten Vermögenswerte, die Einkünfte erzielen. Im Normalfall ist ihr Gehalt ihre einzige Einkommensquelle. Ihre Existenz hängt völlig von ihrem Arbeitgeber ab. Wenn ihnen dann tatsächlich einmal das »Geschäft des Lebens« über den Weg läuft, können sie die Gelegenheit nicht ergreifen. Sie müssen auf Nummer

sicher gehen, einfach weil sie so viel arbeiten, den Spitzensteuersatz zahlen und hoch verschuldet sind.

Wie schon zu Beginn dieses Kapitels gesagt, lautet die wichtigste Regel, dass man den Unterschied zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten kennen muss. Sobald Sie diesen Unterschied verstanden haben, werden Sie Ihre Bemühungen darauf konzentrieren, nur Einkünfte erzielende Vermögenswerte zu kaufen. Das ist der beste Weg mit dem Reichwerden zu beginnen. Bleiben Sie dabei und Ihre Vermögenswertspalte wird wachsen. Konzentrieren Sie sich darauf, Ausgaben und Verbindlichkeiten niedrig zu halten, dann bleibt Ihnen mehr Geld zur Verfügung, um Ihre Vermögenswerte auszubauen. Bald werden die Vermögenswerte so hoch sein, dass Sie es sich leisten können, nach mehr spekulativen Investitionen Ausschau zu halten, nach Investitionen, die unglaubliche Profite bringen, Investitionen, die aus fünftausend Dollar bald eine Million oder mehr machen. Investitionen, die die Mittelschicht für zu riskant hält. Es ist der Mangel an einfacher finanzieller Ausbildung und Intelligenz, der den Einzelfall als zu riskant erscheinen lässt.

Wenn Sie tun, was die breite Masse tut, ergibt sich folgendes Bild:

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Einnahmen Arbeit für Unternehmer (Lohn)
Ausgaben Arbeit für den Staat (Steuer)

BILANZ

Vermögen	Verbindlichkeiten
	Arbeitet für Bank (Hypothek)

Als Arbeitnehmer und zugleich Eigenheimbesitzer sehen Ihre Arbeitsanstrengungen im Allgemeinen folgendermaßen aus.

1.
Sie arbeiten für jemand anderen. Die meisten Menschen, die für ein Gehalt arbeiten, machen den Unternehmer oder die Aktionäre reich. Ihre Arbeit und ihr Erfolg tragen zum Erfolg des Unternehmers bei und finanzieren seinen Ruhestand.

2.
Sie arbeiten für den Staat. Der Staat nimmt sich seinen Anteil von Ihrem Gehalt, noch bevor Sie das Geld zu Gesicht bekommen. Wenn Sie mehr arbeiten, erhöht sich ganz einfach die Summe der Steuern, die der Staat von Ihnen bekommt. Die

meisten Menschen arbeiten von Januar bis Mai nur für den Staat.

3.
Sie arbeiten für die Bank. Nach den Steuern sind Ihre nächstgrößeren Ausgaben normalerweise Ihre Hypothek und Ihre Kreditkartenschulden.

Das Problem mit dem »einfach mehr arbeiten« ist, dass jede dieser drei Ebenen einen größeren Anteil Ihrer intensiveren Bemühungen beansprucht. Sie sollten jedoch lernen, wie Sie und Ihre Familie einen direkten Nutzen aus Ihren vermehrten Bemühungen ziehen können. Die meisten Menschen müssen ihre Arbeitsstelle behalten, da sie auf ihr Gehalt angewiesen sind, um Vermögenswerte zu erwerben.

Wenn Sie sich entschieden haben, sich auf Ihre eigenen Angelegenheiten zu konzentrieren, wie legen Sie dann Ihre Ziele fest? Wenn Ihre Vermögenswerte wachsen, wie bemessen Sie die Größe Ihres Erfolges? Wann erkennt man, dass man reich ist, dass man Reichtum hat?

Ich habe meine eigene Definition von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und auch meine eigene Definition von Reichtum. Tatsächlich habe ich sie von einem Mann namens Buckminster Fuller übernommen. Manche bezeichnen ihn als einen Quacksalber, für andere ist er ein Genie. Einst versetzte er den Berufsstand der Architekten in helle Aufregung, als er 1961 ein Patent für seine geodäsische Kuppel beantragte. In seinem Antrag machte Fuller auch eine Bemerkung über Reichtum. Anfangs waren seine Ausführungen recht verwirrend, aber wenn man eine Weile gelesen hatte, bekamen sie allmählich einen Sinn:

> *Reichtum ist die Fähigkeit eines Menschen, eine gewisse Anzahl von Tagen überleben zu können Oder: Wenn ich heute aufhöre zu arbeiten, wie lange könnte ich dann überleben?*

Anders als Eigenkapital – der Unterschied zwischen Ihren Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, der oft mit dem

kostspieligen Gerümpel einer Person und ihren Ansichten über den Wert der Dinge angefüllt ist – bietet diese Definition die Möglichkeit einen wirklich akkuraten Maßstab zu entwickeln. Damit kann ich abmessen und somit wirklich wissen, wo ich mich im Hinblick auf mein Ziel der finanziellen Unabhängigkeit gerade befinde.

Unter Eigenkapital versteht man oft auch Vermögenswerte, die keine Einnahmen erzielen, Schnickschnack, den Sie irgendwann gekauft haben und der jetzt in Ihrer Garage herumliegt. Vermögen hingegen bedeutet, wie viel zusätzliches Geld Ihr Geld bringt und definiert somit Ihre finanzielle Überlebenschance.

Vermögen ist das Verhältnis zwischen Ihren gesamten Ausgaben und dem Cashflow, den Ihre Vermögenswerte erzielen.

Dazu ein Beispiel: Angenommen ich habe einen Cashflow von tausend Dollar im Monat aus meiner Vermögensspalte und monatliche Ausgaben von zweitausend Dollar. Wie groß ist dann mein Reichtum?

Kehren wir zur Definition von Buckminster Fuller zurück. Wie viele Tage kann ich seiner Definition zufolge überleben? Gehen wir von einem Monat mit dreißig Tagen aus. Nach dieser Definition reicht mein Cashflow für einen halben Monat.

Sobald mein Vermögen einen monatlichen Cashflow von zweitausend Dollar erreicht, bin ich wohlhabend – aber noch nicht reich.

Ich erziele jetzt jeden Monat so viele Einnahmen aus meinen Vermögenswerten, dass meine Ausgaben damit abgedeckt sind. Wenn ich meine Ausgaben erhöhen möchte, muss ich zuerst meinen Cashflow aus den Vermögenswerten auf das entsprechende Niveau anheben, um dieses Wohlstandsniveau beizubehalten. Beachten Sie auch, dass ich jetzt nicht mehr von meinem Gehalt abhängig bin. Ich habe mich erfolgreich darauf konzentriert, eine Vermögensspalte aufzubauen, die mich finanziell unabhängig gemacht hat. Wenn ich heute aufhören würde zu arbeiten, würde der aus meinem Vermögen erzeugte Cashflow ausreichen, meine monatlichen Ausgaben zu decken.

Mein nächstes Ziel wäre, den Überfluss aus meinen Vermögenswerten wiederum in Vermögenswerte zu investieren. Je mehr Geld in meine Vermögensspalte gelangt, desto mehr wächst mein Vermögen. Je mehr

es anwächst, desto größer wird mein Cashflow. Und solange ich meine Kosten niedriger halte als den Cashflow aus diesen Vermögenswerten, werde ich immer reicher, und zwar mit mehr und mehr Einkünften aus anderen Quellen als meiner körperlichen Arbeit. Da dieser Investitionsprozess weitergeht, bin ich auf dem richtigen Weg reich zu werden. Die eigentliche Definition des Reichtums beruht auf der Einschätzung des Betrachters. Man kann nie zu reich sein. Erinnern Sie sich an diesen einfachen Umstand:

1. Reiche Menschen kaufen Vermögenswerte.

2. Arme Menschen haben nur Ausgaben.

3. Die Angehörigen der Mittelschicht kaufen Verbindlichkeiten in der Überzeugung, dass es sich um Vermögenswerte handle.

Und wie fange ich dann an, mich um meine eigenen Geschäfte zu kümmern? Was ist die Lösung? Hören Sie, was der Begründer des weltweiten Erfolgs von McDonald’s dazu zu sagen hat.

3. Kapitel –
Lektion drei: Kümmern Sie sich um Ihre eigenen Geschäfte

> ***Die Reichen konzentrieren sich auf ihre Vermögensspalte, während alle anderen sich auf ihr Einkommen konzentrieren.***

Ray Kroc, der Gründer von McDonald's, wurde 1974 gebeten, vor den Studenten des MBA-Studiengangs der Universität von Texas in Austin zu sprechen. Keith Cunningham, ein guter Freund von mir, gehörte zu ihnen. Nach einer überzeugenden und inspirierenden Rede endete die Vorlesung, und die Studenten fragten Ray, ob er mit ihnen auf ein Bier in ihre Stammkneipe kommen würde. Ray nahm die Einladung dankend an.

»In welcher Branche bin ich tätig?«, fragte Ray, als alle ihr Bier in der Hand hatten.

»Alle lachten«, sagte Keith.

Die meisten MBA-Studenten dachten, dass Ray nur einen Scherz machte. Keiner antwortete, sodass er seine Frage wiederholte: »In welcher Branche bin ich eurer Meinung nach tätig?«

Die Studenten lachten wieder und schließlich platzte eine mutige Stimme heraus: »Aber, Ray, die ganze Welt weiß, dass Sie Hamburger verkaufen.«

Ray lachte. »Ich habe mir schon gedacht, dass ihr das sagen würdet.« Er machte eine kurze Pause und setzte dann überraschend hinzu: »Ladies and Gentlemen, ich verkaufe keine Hamburger. Ich bin in der Immobilienbranche.«

Keith erzählte, dass sich Ray ziemlich viel Zeit nahm, um seinen Standpunkt zu erläutern. Ray wusste, dass nach dem Geschäftsplan das oberste Ziel war, Hamburgerfranchises zu verkaufen, aber er

verlor die Lage jedes Franchiserestaurants nicht aus den Augen. Er wusste, dass die Immobilie und ihr Standort die wichtigsten Faktoren für den Erfolg jedes Franchiserestaurants waren. Grundsätzlich zahlte der Franchisenehmer auch für das Grundstück, auf dem sich das Restaurant befand, an Ray Krocs Organisation.

Heute ist McDonald’s, noch vor der Katholischen Kirche, der weltweit größte Immobilienbesitzer. Dazu gehören zum Beispiel einige der wertvollsten Kreuzungen und Straßenecken in Amerika, wie auch in anderen Teilen der Welt.

Keith sagte, dass es eine der wichtigsten Lektionen in seinem Leben war. Heute besitzt er Autowaschanlagen, aber sein Geschäft sind die Grundstücke, auf denen sich die Waschanlagen befinden.

Die Grafiken im vorherigen Kapitel zeigten, dass die meisten Menschen für alle anderen arbeiten, nur nicht für sich selbst. Sie arbeiten zunächst für die Unternehmenseigentümer, dann über die Steuern für den Staat und schließlich für die Bank, die ihre Hypothek besitzt.

Als ich klein war, hatten wir keinen McDonald’s in der näheren Umgebung. Dennoch vermittelte mein reicher Vater mir und Mike dieselbe Lektion, über die Ray Kroc an der Universität von Texas redete. Es ist das Geheimnis Nummer drei der Reichen. »Kümmere dich um deine Geschäfte.« Finanzielle Schwierigkeiten sind oft das direkte Ergebnis der Tatsache, dass Menschen ihr ganzes Leben lang für jemand anderen arbeiten. Viele werden am Ende ihres Arbeitslebens mit leeren Händen dastehen.

Unser gegenwärtiges Bildungssystem konzentriert sich darauf, die schulischen Fähigkeiten der Jugendlichen zu fördern und es ihnen zu ermöglichen, eine gute Arbeit zu finden. Ihr Leben wird sich um das Gehalt drehen beziehungsweise – wie in den Grafiken dargestellt – um ihre Einnahmenspalte.

Doch es gibt einen großen Unterschied zwischen ihrem Beruf und ihrem Geschäft. Oft frage ich »Was ist Ihr Geschäft?« und bekomme zur Antwort »Ach, ich bin Banker.« Und dann frage ich, ob dem Betreffenden die Bank gehört. Normalerweise lautet die Antwort »Nein, ich arbeite in einer.« In diesem Fall verwechselt der Betreffende seinen Beruf mit seinem Geschäft. Ihr Beruf kann Banker sein, aber sie

brauchen noch ihr eigenes Geschäft. Ray Kroc war sich über den Unterschied zwischen seinem Beruf und seinen Geschäften im Klaren. Sein Beruf war immer derselbe: Er war Verkäufer. Früher verkaufte er Milchshakemaschinen, dann verkaufte er Hamburgerfranchises. Aber obwohl es sein Beruf war, Franchiselizenzen zu verkaufen, bestand sein Geschäft aus dem Erwerb von Immobilien, die Einkommen erzielten.

Eines der Probleme mit der Ausbildung besteht darin, dass man oft zu dem wird, was man lernt oder studiert. Wenn Sie – sagen wir mal – kochen lernen, werden Sie Koch. Wenn Sie Jura studieren, werden Sie Anwalt und wenn Sie Kfz-Mechaniker lernen, macht Sie das zu einem Kfz-Mechaniker. Der Fehler dabei ist, dass zu viele Menschen vergessen, sich um ihre eigenen Geschäfte zu kümmern. Sie verbringen ihr ganzes Leben damit, sich um die Geschäfte anderer zu kümmern und machen diese Menschen reich.

Wer nach finanzieller Sicherheit strebt, muss sich selbst um seine eigenen Geschäfte kümmern. Das heißt für Sie, Sie haben sich um die Spalte Ihrer Vermögenswerte zu kümmern, und zwar in Bezug auf Ihre Spalte der Einkünfte. Wie bereits erwähnt, lautet die oberste Regel: Den Unterschied zwischen einem Vermögenswert und einer Verbindlichkeit zu kennen und Vermögenswerte zu kaufen. Die Reichen konzentrieren sich auf ihr Vermögen, während sich alle anderen auf das konzentrieren, was nach Abzug der Ausgaben vom Einkommen übrig bleibt.

Finanzielle Schwierigkeiten sind oft die Folge davon, dass die Menschen ihr Leben lang für jemand anderen arbeiten.

Darum hören wir so oft »Ich brauche eine Gehaltserhöhung.« »Wenn man mich nur befördern würde.« »Ich werde mich weiterbilden, um eine bessere Arbeitsstelle zu bekommen.« »Ich werde Überstunden machen.« »Vielleicht finde ich eine Nebenbeschäftigung.« »Ich kündige in zwei Wochen, denn ich habe einen besser bezahlten Job gefunden.«

In manchen Kreisen sind das durchaus vernünftige Ideen. Doch wenn man berücksichtigt, was Ray Kroc sagte, dann kümmern sich auch diese Menschen noch immer nicht um ihre eigenen Geschäfte. All diese Überlegungen konzentrieren sich auf Ihre Einnahmen und verhelfen Ihnen nur dann zu mehr finanzieller Sicherheit, wenn Sie mit dem zusätzlichen Geld Vermögenswerte anschaffen, die wiederum Einkommen erzielen.

Warum ist die Mehrheit der Armen und der Angehörigen der Mittelschicht finanziell konservativ? »Ich kann es mir nicht leisten, Risiken einzugehen.« Der Hauptgrund ist, dass diese Menschen über keine finanzielle Grundlage verfügen. Sie müssen sich an ihre Arbeitsplätze klammern und auf Nummer sicher gehen.

Als der Personalabbau gängige Praxis wurde, fanden viele heraus, dass ihr vermeintlich größtes Vermögen, ihr Haus, sie bei lebendigem Leibe auffraß. Es kostete sie monatlich eine Menge Geld. Ihr Auto, ein weiterer Vermögenswert, fraß ihnen ebenfalls die Haare vom Kopf. Die Golfschläger in der Garage, die tausend Dollar gekostet hatten, waren keine tausend Dollar mehr wert. Ohne den sicheren Job hatten sie nichts, worauf sie sich stützen konnten. Was sie für Vermögenswerte gehalten hatten, konnte ihnen in finanziellen Krisenzeiten das Überleben nicht sichern.

Ich nehme an, dass die meisten von uns schon einmal einen Kreditantrag bei einer Bank ausgefüllt haben, um ein Haus oder ein Auto zu kaufen. Es ist immer wieder interessant, sich die Tabelle mit dem Eigenkapital anzuschauen. Interessant deshalb, weil daraus hervorgeht, was nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung bei Banken und Buchhaltern als Vermögenswert gilt.

Eines Tages sah meine finanzielle Lage nicht gut genug aus, um ein Darlehen zu bekommen. Also schönte ich die Vermögensseite meiner Bilanz mit meinen neuen Golfschlägern, meiner Kunstsammlung, Büchern, Stereoanlage, Fernsehgerät, Armani-Anzügen, Armbanduhren, Schuhen und anderen persönlichen Gegenständen. Das Darlehen jedoch wurde abgelehnt, und zwar, weil ich zu viel in Immobilien investiert hatte. Der Kreditabteilung gefiel es nicht, dass ich durch Mietwohnungen zu so viel Geld gekommen war. Sie wollten wissen, warum ich keinen normalen Job mit einem Gehalt hatte. Sie stellten weder die Armani-Anzüge noch die Golfschläger oder die Kunstsammlung infrage. Das Leben ist manchmal hart, wenn man

nicht dem Standardprofil entspricht.

Ich zucke jedes Mal zusammen, wenn ich jemanden sagen höre, dass sein Vermögen eine Million oder etwas Ähnliches beträgt. Einer der Hauptgründe dafür, dass die Höhe des Eigenkapitals nicht genau geschätzt wird, ist einfach. Ab dem Augenblick, in dem man anfängt Vermögenswerte zu verkaufen, müssen für jeden Gewinn Steuern gezahlt werden.

So haben sich viele Menschen in große finanzielle Schwierigkeiten gebracht, als sie kein Einkommen mehr hatten. Um Bares aufzutreiben, verkauften sie ihre Vermögenswerte. Erstens konnten sie diese Gegenstände nur für einen Bruchteil des Wertes verkaufen, mit dem sie in ihrer persönlichen Bilanz eingetragen waren. Und zweitens: Wenn sie einen Gewinn aus dem Verkauf der Vermögenswerte erzielten, mussten sie diesen versteuern. Wieder nimmt der Staat seinen Anteil vom Gewinn und schmälert so die zur Tilgung der Schulden verfügbare Summe.

Deshalb sage ich, dass das Eigenkapital oft weniger wert ist, als man denkt.

Beginnen Sie, sich um Ihre eigenen Geschäfte zu kümmern. Behalten Sie Ihren festen Arbeitsplatz, aber fangen Sie an Immobilien zu kaufen, nicht Verbindlichkeiten oder Gegenstände zum persönlichen Gebrauch, die keinen wirklichen Wert darstellen, sobald man sie zu Hause hat. Ein Neuwagen verliert ein Viertel seines Werts, wenn Sie ihn vom Hof des Händlers fahren. Er stellt keinen wirklichen Vermögenswert dar, auch wenn Ihnen Ihr Bankberater erlaubt, ihn als einen solchen einzutragen. Mein neuer Titan-Golfschläger war nach dem ersten Abschlag statt vierhundert nur noch hundertfünfzig Dollar wert.

Als Erwachsener sollten Sie Ihre Ausgaben niedrig halten, Ihre Verbindlichkeiten mindern und eifrig eine Grundlage solider Vermögenswerte bilden. Junge Menschen, die noch in ihrem Elternhaus leben, sollten von ihren Eltern den Unterschied zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten erklärt bekommen. Helfen Sie Ihren Kindern, mit dem Aufbau eines soliden Vermögens zu beginnen, bevor sie aus dem Haus gehen, heiraten, ein eigenes Haus kaufen, selbst Kinder bekommen und sich in eine riskante finanzielle Position hineinmanövrieren, sich an einen Arbeitsplatz klammern und

alles auf Kredit kaufen. Ich sehe so viele junge Paare, die heiraten und sich selbst durch einen Lebensstil eine Falle stellen, die sie fast für den Rest ihrer Arbeitsjahre nicht mehr aus den Schulden entlässt.

In den meisten Fällen merken die Eltern erst, wenn das letzte Kind aus dem Haus ist, dass sie nicht ausreichend für ihren Ruhestand vorgesorgt haben, und sie fangen an zu kämpfen, um ein wenig Geld zurückzulegen. Dann werden ihre eigenen Eltern krank und sie sehen sich mit einer neuen Verantwortung belastet.

Wie lautet also mein Rat auf die Frage, welche Vermögenswerte Sie oder Ihre Kinder erwerben sollten? In meiner Welt lassen sich wirkliche Vermögenswerte in mehrere verschiedene Kategorien einordnen:

1. *Unternehmen, die ohne meine Anwesenheit auskommen*

Ich besitze sie, aber sie werden von anderen Personen geführt oder verwaltet. Wenn ich dort arbeiten muss, wäre es kein Unternehmen mehr, es wäre mein Arbeitsplatz.

2. *Aktien*

3. *Anleihen*

4. *Offene Investmentfonds*

5. *Einnahmen generierende Immobilien*

6. *Schuldscheine*

7. *Tantiemen aus geistigem Eigentum wie zum*

Beispiel Musik, Drehbüchern, Patenten

8.
Alles andere, das einen Wert hat, Einkommen oder einen Wertzuwachs erzielt und einen Markt findet

Als ich ein Kind war, legte mir mein gebildeter Vater nahe, einen sicheren Arbeitsplatz zu finden. Mein reicher Vater ermutigte mich dagegen, Vermögenswerte, die ich mochte, zu erwerben. »Wenn du sie nicht liebst, wirst du dich nicht darum kümmern.« Ich sammle Immobilien, weil ich Gebäude und Grundstücke liebe. Ich liebe es Immobilien zu kaufen. Ich könnte sie den ganzen Tag anschauen. Wenn irgendwelche Probleme auftauchen, sind sie nie so schwerwiegend, dass sie meine Liebe zu Immobilien beeinträchtigen könnten. Menschen, die Immobilien hassen, sollten auch keine Immobilien kaufen.

Ich liebe Aktien von kleinen Unternehmen, besonders von jungen, neugegründeten. Das liegt daran, dass ich ein Unternehmertyp bin und mir Firmen weniger liegen.

Beginnen Sie, sich um Ihre eigenen Geschäfte zu kümmern. Behalten Sie Ihren Arbeitsplatz, aber fangen Sie an, echtes Vermögen anzuschaffen und keine Verbindlichkeiten.

Ich setzte den Rat meines reichen Vaters über viele Jahre hinweg in die Tat um, sogar als ich bei der Marine und bei Xerox war. Ich machte meine Arbeit und kümmerte mich gleichzeitig um meine eigenen Geschäfte. Ich tat immer wieder etwas für mein Vermögen. Ich handelte mit Immobilien und den Aktien kleiner Unternehmen. Mein reicher Vater betonte immer die Wichtigkeit in Geldangelegenheiten gebildet zu sein. Je besser ich Buchhaltung und Geldmanagement verstand, desto besser wurde ich im Analysieren von

Investitionen und schließlich darin, mein eigenes Unternehmen zu gründen und aufzubauen.

Ich würde niemanden dazu ermuntern ein Unternehmen zu gründen, außer, wenn er das wirklich will. Mit meinem Wissen über Unternehmensführung wünsche ich diese Aufgabe niemandem. In Zeiten, in denen die Menschen keine Beschäftigung finden können, scheint die Gründung eines Unternehmens einen Ausweg für sie darzustellen. Die Erfahrung spricht jedoch dagegen. Neun von zehn Unternehmen scheitern in den ersten fünf Jahren. Von denjenigen, die diese Jahre überleben, scheitern schließlich noch einmal neun von zehn. Deshalb empfehle ich es nur dann, wenn Sie wirklich den Wunsch haben, ihr eigenes Unternehmen zu besitzen. Andernfalls sollten Sie Ihre Arbeitsstelle behalten und sich um Ihre eigenen Geschäfte kümmern.

Wenn ich sage, Sie sollen sich um Ihre eigenen Geschäfte kümmern, meine ich damit, die Vermögensspalte aufzufüllen und eine solide Grundlage aufzubauen. Sobald ein Dollar in Ihrer Vermögensspalte erscheint, lassen Sie ihn nicht wieder heraus. Denken Sie so: wenn ein Dollar in Ihre Vermögensspalte gelangt, wird er Ihr Arbeitnehmer. Das Beste am Geld ist, dass es täglich vierundzwanzig Stunden lang arbeitet, und das über Generationen hinweg. Behalten Sie Ihren Arbeitsplatz, seien Sie fleißig, aber arbeiten Sie auch daran, Ihr Vermögen wachsen zu lassen.

Wenn sich Ihr Cashflow erhöht, dürfen Sie sich gerne ein wenig Luxus gönnen.

Dabei müssen Sie aber beachten, dass die Reichen ihre Luxusartikel erst kaufen, wenn sie wirklich Geld übrig haben, während die anderen dazu tendieren, zuerst Luxusartikel zu kaufen und dann nichts mehr ins Vermögen stecken zu können. Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht überstrapazieren ihre Finanzen mit großen Häusern, Diamanten, Pelzmänteln, Schmuck oder Booten, weil sie reich erscheinen wollen. Das sieht dann auch so aus, aber eigentlich geraten sie dabei immer tiefer in die Schuldenspirale. Wohlhabende Familien, die schon lange reich sind, haben zuerst ein Vermögen geschaffen. Luxusgegenstände kauften sie erst mit den Einnahmen aus ihrem Vermögen. Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht kaufen Luxusartikel mit ihrem eigenen Schweiß und Blut und dem Erbe ihrer Kinder.

Echter Luxus ist eine Belohnung für eine Anlage in einen echten Vermögenswert und seine Entwicklung. Als unsere Mietwohnungen meiner Frau und mir zusätzliche Einnahmen bescherten, zog sie los und kaufte sich ihren Mercedes. Sie musste dafür weder mehr arbeiten noch mehr riskieren, weil das Mietshaus den Wagen gekauft hatte. Sie musste dafür jedoch vier Jahre warten, bis das Immobilienportfolio so weit angewachsen war und endlich anfing genügend zusätzlichen Cashflow zu erzeugen, um für das Auto zu zahlen. Also war dieser Luxus, der Mercedes, eine echte Belohnung, weil sie bewiesen hatte, dass sie wusste, wie sie ihre Vermögensspalte füllen konnte. Für sie ist der Wagen sehr viel mehr als nur ein weiteres hübsches Auto. Er erinnert sie daran, dass sie ihn sich mit ihrer eigenen finanziellen Intelligenz verdient hat.

Die meisten Menschen gehen impulsiv hin und kaufen ein neues Auto oder einen anderen Luxusartikel auf Kredit. Vielleicht langweilen sie sich und wollen ein neues Spielzeug. Die Schulen für den Kredit verursachen aber im Laufe der Zeit häufig Ärger gegenüber diesem Luxusartikel, weil sie zu einer immensen finanziellen Belastung werden.

Nachdem Sie sich nun die Zeit genommen, investiert und ihr eigenes Vermögen vermehrt haben, sind sie jetzt für die letzte Berührung mit dem Zauberstab bereit. Das ist das größte Geheimnis der Reichen. Das Geheimnis, das den Weg der Reichen von dem der Meute scheidet, die Belohnung am Ende des Weges dafür, sich gewissenhaft die Zeit genommen und sich um Ihre eigenen Geschäfte gekümmert zu haben.

4. Kapitel – Lektion vier: Die Geschichte der Steuern und die Macht der Unternehmen

Mein reicher Vater spielte das Spiel auf kluge Weise, und zwar mit Unternehmen – dem größten Geheimnis der Reichen

Ich erinnere mich noch genau, wie man uns in der Schule die Geschichte von Robin Hood und seinen Gefährten erzählte. Meinem Lehrer gefiel diese wundervolle Geschichte über einen romantischen Helden, so einem Typ wie Kevin Costner, der die Reichen bestahl und den Armen gab. Für meinen reichen Vater war Robin Hood kein Held. Er nannte Robin Hood einen Gauner.

Robin Hood mag schon lange tot sein, aber seine Anhänger leben weiter. Immer noch höre ich Leute sagen »Warum zahlen nicht die Reichen dafür?« oder »Die Reichen sollten mehr Steuern zahlen und das Geld den Armen geben!«

Es ist diese Idee von Robin Hood, von den Reichen zu nehmen und den Armen zu geben, die zur einzigen Sorge für die Armen und die Mittelschicht geworden ist. Der Grund für die starke Besteuerung der Mittelschicht ist in diesem Ideal von Robin Hood zu suchen. Die nackte Wahrheit ist, dass die Reichen kaum besteuert werden. Es ist die Mittelschicht, ganz besonders die gebildete und besser verdienende Mittelschicht, die für die Armen zahlt.

Um zu verstehen, wie das geschieht, müssen wir uns die Geschichte der Steuern ansehen. Ursprünglich, so erklärte uns mein reicher Vater, gab es in England und Amerika gar keine Steuern. Gelegentlich wurden befristete Steuern erhoben, um Kriege zu finanzieren. Der König oder der Präsident erklärten den Krieg und forderten jeden auf, etwas beizusteuern. In Großbritannien wurden Steuern zwischen 1799

und 1816 für den Krieg gegen Napoleon erhoben und in Amerika finanzierten Steuern von 1861 bis 1865 den Bürgerkrieg.

1874 wurde die Einkommensteuer in England zu einer ständigen Abgabe für die Bürger. Mit Verabschiedung des 16. Verfassungszusatzes im Jahre 1913 wurde in den Vereinigten Staaten die Einkommensteuer dauerhaft eingeführt. Einmal waren die Amerikaner gegen Steuern und zwar gegen die überzogenen Teesteuern, die zur berühmten Teaparty im Hafen von Boston führten, einem Zwischenfall, der zum Ausbruch des Bürgerkrieges beitrug.

Sowohl in England als auch in den Vereinigten Staaten brauchte der Staat ungefähr fünfzig Jahre, um die Idee einer regelmäßigen Einkommensteuer zu verbreiten.

Diese historischen Daten verschweigen dabei einen wichtigen Aspekt: In beiden Ländern wurden diese Steuern ursprünglich nur von den Reichen eingezogen. Das war es, was mein reicher Vater uns vermitteln wollte. Er erklärte uns, man habe die Idee der Steuern populär gemacht und die Unterstützung der breiten Masse dafür gewonnen, indem man den Armen und der Mittelschicht erklärte, dass die Steuern nur eingeführt würden, um die Reichen zu bestrafen. Deshalb stimmte das Volk dem Gesetz zu und es wurde in die Verfassung aufgenommen. Obwohl die Steuern als Strafe für die Reichen beabsichtigt waren, bestraft das System letztendlich gerade die Menschen, die dafür gestimmt hatten, nämlich die Armen und die Mittelschicht.

»Nachdem der Staat einmal auf den Geschmack gekommen war, wuchs sein Appetit auf Steuergelder«, erzählte mein reicher Vater. »Dein Vater und ich vertreten genau entgegengesetzte Positionen. Er ist ein Staatsbürokrat und ich bin ein Kapitalist. Wir werden bezahlt und unser Erfolg wird anhand gegensätzlicher Verhaltensweisen gemessen. Er wird dafür bezahlt, Geld auszugeben und Menschen einzustellen. Je mehr Geld er ausgibt und je mehr Menschen er einstellt, desto größer wird seine Organisation. Je größer seine Organisation, desto mehr respektiert man ihn in Regierungskreisen. Anders innerhalb meiner Organisation. Je weniger Menschen ich einstelle und je weniger Geld ich ausgebe, desto mehr werde ich von meinen Investoren respektiert. Deshalb mag ich keine Regierungsangestellten. Sie haben andere Ziele als die meisten Geschäftsleute. Wenn der Staat wächst, werden immer mehr

Steuerdollars gebraucht, um ihn zu unterhalten.«

Mein gebildeter Vater glaubte aufrichtig, dass der Staat den Leuten helfen sollte. Er liebte John F. Kennedy und ganz besonders die Idee der Friedenstruppen. Er liebte diese Idee so sehr, dass sowohl er als auch meine Mutter für die Friedenstruppen arbeiteten, indem sie freiwillige Helfer für den Einsatz in Malaysia, Thailand und den Philippinen ausbildeten. Unaufhörlich bemühte er sich um zusätzliche Fördermittel und Budgeterhöhungen, um mehr Menschen einstellen zu können, sowohl im Bildungsministerium als auch bei den Friedenstruppen. Das war seine Arbeit.

Seit ich etwa zehn Jahre alt war, hörte ich von meinem reichen Vater, dass die staatlichen Angestellten ein Haufen fauler Diebe seien, und von meinem armen Vater, dass die Reichen gierige Gauner seien, die mehr Steuern zahlen sollten. Beide Seiten hatten gute Argumente. Es war schwierig, nach der Arbeit für einen der größten Kapitalisten der Stadt zu einem Vater heimzukommen, der eine führende Position in der Regierung des Staates Hawaii innehatte. Es war nicht leicht zu wissen, wem man glauben sollte.

Mein reicher Vater betrachtete Robin Hood nicht als Helden. Er nannte ihn einen Gauner.

Doch wenn man sich mit der Geschichte der Steuern beschäftigt, ergibt sich eine interessante Perspektive. Wie bereits gesagt, war die Einführung der Steuern nur möglich, weil die breite Masse an die Wirtschaftstheorie glaubte, die sich am Denken von Robin Hood orientiert, nach dem man von den Reichen nehmen und es allen anderen geben sollte. Das Problem war, dass der Appetit des Staates auf Geld so groß geworden war, dass die Steuern bald auch von der Mittelschicht erhoben werden mussten und dann immer weiter nach unten tröpfelten.

Die Reichen sahen ihre Chancen. Sie wussten über das Wesen von Unternehmen Bescheid, und das seit Jahrhunderten, sodass sie nicht

nach denselben Regeln zu spielen brauchten. Reiche gründeten zum Beispiel schon im Zeitalter der Segelschifffahrt Hanseunternehmen, um bei jeder Seereise das Investitionsrisiko für ihr Vermögen zu begrenzen. Sie legten ihr Geld zur Finanzierung der Seefahrt in einem Unternehmen an. Dieses stellte dann eine Mannschaft ein, die in die Neue Welt segeln und nach Schätzen suchen sollte. Wenn das Schiff verloren ging, waren Mannschaft und Fracht zwar verloren, doch die Verluste der Reichen beschränkten sich auf die Summe, die sie in diese spezielle Reise investiert hatten.

Die folgende Grafik zeigt, wie die Unternehmensstruktur außerhalb ihrer persönlichen Gewinn- und Verlustrechnung und ihrer Bilanz aussieht.

Es ist die Kenntnis von der Macht der Rechtsform der Unternehmen, die den Reichen einen großen Vorteil gegenüber den Armen und den

Angehörigen der Mittelschicht gibt. Dadurch, dass ich einen Sozialisten und einen Kapitalisten als Lehrer hatte, kam ich schnell zu der Überzeugung, dass die kapitalistische Philosophie für mich finanziell mehr Sinn machte. Es schien mir, als ob sich die Sozialisten aufgrund ihres Mangels an finanzieller Bildung schließlich selbst bestraften. Egal was sich die breite Masse mit ihrer «Nimm von den Reichen«-Philosophie ausdachte, die Reichen fanden immer einen Weg sie auszutricksen. So kam es schließlich, dass die Steuern von der Mittelschicht erhoben wurden. Die Reichen konnten die Intellektuellen nur deshalb austricksen, weil sie die Macht des Geldes verstanden, ein Gebiet, das in den Schulen nicht unterrichtet wird.

Wie haben die Reichen die Armen überlistet? Sobald die «Nimm von den Reichen«-Steuer verabschiedet war, begann das Geld in den Staatssäckel zu fließen. Zunächst waren die Menschen glücklich. Das Geld wurde an die staatlichen Angestellten und an die Reichen verteilt. Es ging an die staatlichen Angestellten in Gestalt von Gehältern und Pensionen sowie an die Reichen durch ihre Firmen, die Regierungsaufträge bekamen. Der Staat wurde zu einer großen Geldzentrale. Problem war das finanzielle Management dieses Geldes. Es gibt eigentlich hier keinen Rückfluss. Mit anderen Worten, die staatliche Politik bestand für einen Staatsbürokraten darin, einen Geldüberschuss zu vermeiden. Wer seine zugewiesenen Mittel nicht ausgeben konnte, riskierte den Verlust dieses Geldes im neuen Budget. Dann gilt man nicht als effizient.

Geschäftsleute andererseits werden belohnt, wenn sie einen Überschuss erwirtschaften, ihre Effektivität wird honoriert. Mit zunehmender Geschwindigkeit dieser Spirale wachsender Staatsausgaben nahm der finanzielle Bedarf zu und die Idee, die Reichen zu besteuern, wurde angepasst, um nun auch niedrigere Einkommensklassen zu umfassen, einschließlich den Menschen, die ursprünglich einmal dafür gestimmt hatten – den Armen und den Angehörigen der Mittelschicht.

Die wahren Kapitalisten nutzten einfach ihre finanziellen Kenntnisse, um einen Ausweg zu finden. Sie kehrten zurück zum Schutz durch ein Unternehmen. Ein solches schützt die Reichen. Aber viele Menschen, die nie ein Unternehmen gegründet haben, wissen nicht, dass dies kein richtiges »Ding« ist. Ein Unternehmen ist eine virtuelle Sache, lediglich ein Aktenordner mit ein paar juristischen Dokumenten darin,

der im Büro irgendeines Notars herumsteht und bei einer staatlichen Agentur registriert ist. Es ist kein großes Gebäude, das den Namen der Gesellschaft trägt, es ist keine Fabrik oder Gruppe von Menschen. Ein Unternehmen ist nur ein gesetzliches Dokument, mit dem eine juristische Person ohne Seele begründet wird. Damit war das Vermögen der Reichen wieder geschützt. Wieder einmal wurde die Verwendung der Unternehmen beliebt, weil die Steuerbelastungen eines Unternehmens niedriger waren und sind als die persönlichen Steuersätze. Außerdem können viele Ausgaben des Unternehmens von der Steuer abgesetzt werden.

Dieser Krieg zwischen Arm und Reich dauert seit Hunderten von Jahren und wird immer weitergehen. Es ist die Schlacht der »Nimm-von-den-Reichen-Meute« gegen die Reichen. Sie wird überall und jederzeit geführt, wo Gesetze gemacht werden. Das Problem ist nur, die Menschen, die verlieren, sind die Nichtinformierten, die sich jeden Tag aufmachen, fleißig zur Arbeit gehen und Steuern zahlen. Wenn sie nur verstehen würden, wie die Reichen das Spiel spielen, könnten sie es auch spielen. Dann wären sie auf dem Weg zu ihrer eigenen finanziellen Unabhängigkeit. Deshalb zucke ich jedes Mal zusammen, wenn ich Eltern höre, die ihren Kindern raten, fleißig zu lernen, damit sie einen festen, sicheren Arbeitsplatz bekommen. Ein Arbeitnehmer mit einem festen, sicheren Arbeitsplatz ohne finanzielles Geschick fällt über kurz oder lang ins Hamsterrad und findet keinen Ausweg mehr.

Fast weltweit arbeiten die meisten heute fünf bis sechs Monate für den Staat, bis sie genug verdient haben, um ihre Steuern zu zahlen. Meiner Ansicht nach ist das eine lange Zeit. Je mehr sie verdienen, desto mehr zahlen sie dem Staat. Darum glaube ich, dass die Philosophie des »Nimm von den Reichen« gerade den Menschen, die für die Einführung der Steuern stimmten, ein Eigentor bescherte.

Bei jedem Versuch, die Reichen zu bestrafen, beklagen sich diese nicht einfach nur, sondern sie reagieren. Sie haben das Geld, die Macht und den Willen, etwas zu verändern. Sie sitzen nicht einfach da und zahlen freiwillig mehr Steuern. Sie suchen nach Wegen, ihre Steuerlast so niedrig wie möglich zu halten. Sie stellen kluge Anwälte und Steuerberater ein und bringen Politiker dazu, Gesetze zu ändern oder legale Schlupflöcher zu schaffen. Sie haben die Ressourcen, um Veränderungen herbeizuführen.

Die Finanzgesetzgebung der Vereinigten Staaten sowie auch der

meisten anderen Staaten, erlaubt jedoch auch Wege, um Steuern zu sparen. Viele dieser Mittel stehen jedem offen, aber es sind die Reichen, die normalerweise danach suchen, weil sie sich um ihre eigenen Geschäfte kümmern. Eine Immobilie zum Beispiel ist ein Investitionsmittel, das einen großen Steuervorteil erlaubt. Die Schaffung von Wohneigentum wird durch Steuervorteile und diverse Zuschüsse gefördert und die laufenden Kosten, zum Beispiel einer Mietwohnung, einschließlich Zins und Tilgung des Kredits, lassen sich mit den Mieteinnahmen gegenrechnen, sodass der Mieter die Wohnung für den, der das notwendige Eigenkapital, besitzt, praktisch alleine abbezahlt, der Eigentümer auch noch Steuervorteile hat und nach dreißig Jahren, wenn der Kredit abbezahlt ist, die Mieteinnahmen voll kassieren kann. Wohlgemerkt dann, wenn er schon im Ruhestand und somit in einer günstigeren steuerlichen Situation ist. Ob man die Wohnung verkauft oder von der Miete lebt oder den Enkeln das Studium finanziert, kann man dann immer noch entscheiden.

Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht haben im Allgemeinen nicht genügend Eigenkapital. Sie sitzen da und lassen zu, dass der Staat ihnen die Kanüle in den Arm sticht und die unfreiwillige Blutspende beginnt. Heute bin ich ständig von der Zahl der Menschen schockiert, die zu viel Steuern zahlen oder zu wenige Ermäßigungen in Anspruch nehmen, und das bloß, weil sie Angst vor dem Staat haben. Und ich weiß, wie furchterregend und einschüchternd ein Finanzbeamter sein kann. Ich hatte Freunde, deren Unternehmen kaputt gemacht und geschlossen wurden, nur um nach einiger Zeit herauszufinden, dass das auf Fehlern von Staatsbeamten beruhte. Sich dagegen zu wehren ist wirklich schwer. Aber dafür von Januar bis Mai zu arbeiten, ist ein hoher Preis für diese Einschüchterung. Mein armer Vater hat sich nie gewehrt, mein reicher Vater auch nicht, aber er hat geschickter gespielt – durch seine Unternehmen. Das ist das größte Geheimnis der Reichen.

Vielleicht erinnern Sie sich an die erste Lektion, die ich von meinem reichen Vater lernte. Ich war ein kleiner neunjähriger Junge, der sitzen und darauf warten musste, dass er mit mir reden wollte. Ich saß oft in seinem Büro und wartete darauf, dass er sich »Zeit für mich nahm«. Er ignorierte mich mit Absicht. Er wollte, dass ich mir seiner Macht bewusst wurde und mir wünschte, eines Tages selbst über diese Macht zu verfügen.

Wenn Sie für Geld arbeiten, geben Sie Ihrem Arbeitgeber die Macht. Wenn Geld für Sie arbeitet, liegt die Macht in Ihrer Hand.

In all den Jahren, in denen ich studierte und von ihm lernte, erinnerte er mich immer wieder daran, dass Wissen Macht bedeutet. Und mit dem Geld kommt eine große Macht, die das richtige Wissen fordert, um es zu behalten und zu vermehren. Ohne dieses Wissen schubst einen die Welt umher. Mein reicher Vater erinnerte Mike und mich ständig daran, dass der größte Tyrann nicht der Chef oder der Vorarbeiter, sondern das Finanzamt ist. Wenn man es zulässt, holt sich das Finanzamt immer mehr. Zu lernen, wie ich das Geld dazu bringe, für mich zu arbeiten, statt umgekehrt, ist eigentlich nur eine Lektion über Macht. Wenn Sie für Geld arbeiten, überlassen Sie die Macht Ihrem Arbeitgeber. Wenn Ihr Geld für Sie arbeitet, behalten Sie Ihre Macht und kontrollieren sie selbst.

Als wir uns dieses Wissen über die Macht des für uns arbeitenden Geldes angeeignet hatten, wollte mein reicher Vater, dass wir uns Finanzwissen aneigneten und uns nicht mehr von den Tyrannen herumschubsen ließen. Man muss die Gesetze und die Funktionsweise des Systems kennen. Solange man unwissend ist, wird man sehr leicht tyrannisiert. Wenn man hingegen weiß, was Sache ist, hat man eine faire Chance. Darum zahlte mein reicher Vater so viel für clevere Steuerberater und Anwälte. Diese Leute zu engagieren kam ihn billiger, als den Staat zu bezahlen. Doch seine für mich wichtigste Lektion, die ich in meinem Leben fast immer beherzige, lautet: »Wenn du klug bist, schubst man dich nicht so viel herum.« Er kannte das Gesetz, weil er ein gesetzestreuer Bürger war. Er kannte das Gesetz, weil es zu teuer war, es nicht zu kennen. »Wenn du weißt, dass du im Recht bist, hast du keine Angst dich zu wehren.« Selbst wenn du es mit Robin Hood und seinen fröhlichen Kumpanen aufnehmen musst.

Mein hoch gebildeter Vater ermunterte mich immer, mir einen guten Arbeitsplatz in einem großen Unternehmen zu suchen. Er sprach über die Tugenden des Sich-Hochkämpfens auf der Karriereleiter. Er verstand nicht, dass ich wie eine fügsame Kuh sein würde, die sich

gerne melken lässt, wenn ich mich nur auf die Gehaltsabrechnung eines Unternehmens verlassen würde.

Jeder Dollar in meiner Vermögensspalte war ein wunderbarer Mitarbeiter, der hart arbeitete, um mehr Angestellte zu gewinnen und dem Boss einen neuen Porsche zu kaufen.

Als ich meinem reichen Vater über den Rat meines Vaters berichtete, schmunzelte er nur und sagte: »Warum nicht die Leiter besitzen?«

Als kleiner Junge verstand ich nicht, was mein reicher Vater damit meinte, ein eigenes Unternehmen zu besitzen. Es war eine Vorstellung, die unmöglich und einschüchternd erschien. Obwohl ich von der Idee erregt war, konnte ich mir nicht vorstellen, dass eines Tages Erwachsene für ein Unternehmen arbeiten könnten, das mir gehörte.

Tatsache ist, dass ich vermutlich dem Rat meines gebildeten Vaters gefolgt wäre, wenn es meinen reichen Vater nicht gegeben hätte. Es war eher die wiederholte Erinnerung an ihn, die die Idee, mein eigenes Unternehmen zu haben, am Leben erhielt und mich auf neue Ideen brachte.

Als ich fünfzehn oder sechzehn war, wusste ich, dass ich einen anderen Weg beschreiten würde als den, den mir mein gebildeter Vater empfahl. Ich wusste nicht, wie ich das anstellen sollte, aber ich war fest entschlossen, eine andere Richtung einzuschlagen als die meisten meiner Klassenkameraden. Diese Entscheidung veränderte mein ganzes Leben.

Ich war Mitte zwanzig, als der Rat meines reichen Vaters begann mehr Sinn zu bekommen. Ich war gerade aus der U.S. Marine ausgeschieden und arbeitete für Xerox. Ich verdiente viel Geld, war aber jedes Mal aufs Neue enttäuscht, wenn ich meine Gehaltsabrechnung ansah. Die Abzüge waren enorm, und je mehr ich arbeitete, desto höher wurden sie. Als ich allmählich beruflich erfolgreicher wurde, sprachen meine Vorgesetzten von Beförderungen und Gehaltserhöhungen. Es

schmeichelte mir sehr, aber ich konnte meinen reichen Vater hören, wie er mir ins Ohr flüsterte: »Für wen arbeitest du? Wen machst du reich?«

1974, als ich immer noch ein Angestellter bei Xerox war, gründete ich mein erstes Unternehmen und fing an, mich um meine eigenen Geschäfte zu kümmern. Ich besaß bereits einige Vermögenswerte, aber nun war ich wild entschlossen, mich auf deren Erhöhung zu konzentrieren. Die Gehaltsabrechnung mit all den Abzügen erfüllte all die Jahre mit den Ratschlägen meines reichen Vaters plötzlich mit Sinn. Ich konnte meine Zukunft sehen, wenn ich dem Rat meines gebildeten Vaters folgen würde.

Viele Arbeitgeber meinen, dass es schlecht für das Geschäft ist, wenn sie ihren Angestellten raten, sich um ihre eigenen Geschäfte zu kümmern. Ich bin sicher, dass das für einige Menschen zutrifft. Doch als ich mich auf meine eigenen Geschäfte konzentrierte und darauf, Vermögen zu schaffen, wurde ich zu einem besseren Arbeitnehmer, denn ich hatte jetzt ein Ziel. Ich ging frühmorgens zur Arbeit, war fleißig und sparte so viel Geld wie möglich, um in Immobilien zu investieren.

In Hawaii begann sich gerade ein Boom abzuzeichnen und man konnte ein Vermögen verdienen. Je klarer mir wurde, dass wir uns in der Anfangsphase eines Booms befanden, desto mehr Xerox-Geräte verkaufte ich. Je mehr ich verkaufte, desto mehr verdiente ich und selbstverständlich erhöhten sich auch die Abzüge auf meiner Gehaltsabrechnung. Ich war inspiriert, ich war so besessen davon, mich aus dieser Falle zu befreien, dass ich mehr arbeitete, nicht weniger. Ab 1978 war ich mit schöner Regelmäßigkeit unter den besten fünf Verkäufern, oft Nummer eins. Mein heißester Wunsch war, dem Hamsterrad zu entkommen.

Es dauerte kaum drei Jahre, bis ich mit meinem eigenen kleinen Unternehmen, einer Immobilienholding, mehr verdiente als bei Xerox. Und das Geld, das ich mit meinem Vermögen und meinem eigenen Unternehmen verdiente, war Geld, das für mich arbeitete. Ich musste dafür nicht mehr an Türen klopfen, um Kopierer zu verkaufen. Der Rat meines reichen Vaters machte so viel mehr Sinn. Bald war der Cashflow aus meinem Eigentum so groß, dass mir meine Firma meinen ersten Porsche finanzierte. Meine Arbeitskollegen von Xerox dachten, ich hätte meine Provisionen verprasst. Keineswegs. Ich

investierte meine Provisionen in Vermögenswerte.

Mein Geld arbeitete hart, damit es noch mehr wurde. Jeder Dollar in meiner Vermögensspalte war ein wunderbarer Angestellter, der schwer arbeitete, um mehr Angestellte einzustellen und dem Chef einen neuen Porsche zu finanzieren, den er von der Steuer absetzen konnte. Ich arbeitete noch härter für Xerox. Der Plan funktionierte und mein Porsche war der Beweis dafür.

Indem ich die Lektionen umsetzte, die ich von meinem reichen Vater erhalten hatte, konnte ich bereits in frühen Jahren aus dem sprichwörtlichen Hamsterrad des Angestelltendaseins entkommen.

Ermöglicht wurde mir das durch das solide finanzielle Wissen, das ich mir durch seine Lektionen erworben hatte. Ohne dieses Wissen, das ich als finanziellen IQ bezeichne, wäre mein Weg zur finanziellen Unabhängigkeit sehr viel schwieriger gewesen. Inzwischen bringe ich das jetzt anderen Menschen in Finanzseminaren bei, in der Hoffnung, meine Kenntnisse mit ihnen zu teilen.

Bei meinen Vorträgen erinnere ich die Zuhörer stets daran, dass der finanzielle IQ auf dem Wissen aus vier umfangreichen Fachgebieten beruht:

1. **Buchhaltung**
   Ich bezeichne dies gern als finanzielle Kenntnisse. Es ist eine lebenswichtige Fähigkeit, wenn man ein Imperium aufbauen möchte. Je höher die Summe, für die Sie verantwortlich sind, desto mehr Genauigkeit ist erforderlich, sonst bricht alles zusammen. Verankert werden diese Einzelheiten in der linken Gehirnhälfte. Daraus entsteht die Fähigkeit, Bilanzen zu lesen und zu verstehen. Diese Fähigkeit wird es Ihnen ermöglichen, die Stärken und Schwächen eines jeden Geschäfts herauszufinden.

2. **Investieren**
   Für mich ist das die Wissenschaft, wie Geld mehr Geld macht. Hier geht es um Strategien und Rezepte. Angesprochen wird hier die rechte Gehirnhälfte oder die kreative Seite.

3. **Marktverständnis**

Das ist die Wissenschaft von Angebot und Nachfrage. Man muss die »technischen« Aspekte des Markts kennen, der von Gefühlen beherrscht wird. Der zweite Marktfaktor ist die »fundamentale« oder wirtschaftliche Auswirkung einer Investition. Ob eine Investition Sinn mach oder nicht, ist von den aktuellen Marktbedingungen abhängig. Viele Menschen glauben, dass die Vorstellungen von »Investieren« und »den Markt verstehen« zu kompliziert für Kinder seien. Sie können nicht sehen, dass Kinder diese Themen intuitiv kennen.

4.
Das Gesetz

Die Verwendung beispielsweise einer Unternehmenshülle um die technischen Fähigkeiten Buchhaltung, Investieren und Marktkenntnisse kann explosives Wachstum unterstützen. Ein Mensch, der weiß, welche steuerlichen Vorteile und welchen Schutz ein Unternehmen bietet, kann viel schneller reich werden als jemand, der als Angestellter arbeitet oder alleiniger Eigentümer eines kleinen Geschäfts ist. Das ist wie der Unterschied zwischen zu Fuß unterwegs zu sein oder zu fliegen. Der Unterschied ist gewaltig, wenn man langfristig reich bleiben möchte.

- *Steuervorteile.*

Ein Unternehmen hat viele Möglichkeiten, die ein Angestellter nicht hat. So darf es zum Beispiel Kosten in den Vorsteuerabzug einbeziehen. Es handelt sich um ein richtiges Fachgebiet, das zwar spannend ist, aber mit dem man sich nicht unbedingt beschäftigen muss, sei denn, man hat ziemlich hohe Vermögenswerte oder ein großes Unternehmen. Arbeitnehmer verdienen Geld, zahlen Steuern und versuchen mit dem auszukommen, was übrig bleibt. Ein Unternehmen verdient Geld, gibt so viel aus, wie es kann, und wird auf der Grundlage dessen, was übrig bleibt, versteuert.

Das ist eines der größten legalen Steuerschlupflöcher, das die Reichen nutzen. Unternehmen sind so einfach zu gründen und nicht teuer, wenn Sie über eigene Investitionen verfügen, die einen ordentlichen Cashflow erzeugen. Wenn Sie zum Beispiel ein eigenes Unternehmen haben, sind Ferien zum Beispiel Treffen des Aufsichtsrates in Hawaii. Die Raten für Ihren Wagen, die Kfz-

Versicherung und die Reparaturen sind Kosten des Unternehmens. Die Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio ist eine Geschäftsausgabe. Die meisten Essen im Restaurant lassen sich absetzen. Und so weiter und so fort. Und Sie tun das legal, als Betriebsausgaben.

- *Schutz vor Justizverfolgung.*

Heutzutage leben wir in einer prozesssüchtigen Gesellschaft. Jeder will ein Stück von dem, das Sie erschaffen. Die Reichen verbergen viel von ihrem Vermögen, indem sie die Möglichkeiten wie die Gründung eines Unternehmens oder einer Treuhandgesellschaft nutzen, um ihre Vermögenswerte vor Gläubigern zu schützen. Wenn jemand einen reichen Menschen verklagen möchte, wird er meist auf viele juristische Schutzschichten stoßen, und oft stellt sich dann heraus, dass die reiche Person selbst nichts besitzt.

Die Reichen kontrollieren alles, besitzen aber nichts. Die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht versuchen alles zu besitzen und verlieren es an den Staat oder an Mitbürger, die die Reichen gerne juristisch verfolgen. Sie haben es von der Geschichte mit Robin Hood gelernt. »Nimm von den Reichen und gib den Armen«.

Es ist nicht Zweck dieses Buches, auf alle Einzelheiten einer Unternehmensgründung einzugehen, aber ich möchte ausdrücklich betonen, dass ich an Ihrer Stelle darüber nachdenken würde, wie ich sobald wie möglich mehr über die Vorteile und den Schutz herausfinden könnte, den Ihnen ein Unternehmen bieten kann, wenn Sie legale Vermögenswerte irgendwelcher Art besitzen sollten. Es gibt viele Bücher zu diesem Thema, in denen die Vorteile detailliert aufgeführt werden, und die Ihnen sogar die für die Unternehmensgründung notwendigen Schritte aufzeigen.

Der finanzielle IQ ist eigentlich die Synergie vieler Fähigkeiten und Talente. Aber meiner Meinung nach ist es vor allem die Kombination der vier oben aufgezählten Fachgebiete, die die Grundlage der finanziellen Intelligenz ausmacht. Wenn Sie nach großem Reichtum streben, werden sie mit dieser Kombination Ihre finanzielle Intelligenz wesentlich verbessern.

Zusammenfassend lässt sich sagen:

Angestellte / Großes Unternehmen		
Geld verdienen		
Steuern zahlen / Geld ausgeben		
Steuern zahlen / Geld ausgeben		

Als Teil Ihrer finanziellen Gesamtstrategie empfehle ich Ihnen dringend, ein eigenes Unternehmen zu besitzen, das Ihre Vermögenswerte umhüllt.

5. Kapitel – Lektion fünf: Die Reichen erfinden das Geld

Im wirklichen Leben kommen oft nicht die Klugen, sondern die Kühnen voran.

Letztens habe ich eine Fernsehsendung über die Geschichte eines jungen Mannes namens Alexander Graham Bell angesehen. Bell hatte gerade seine Erfindung, das Telefon, patentieren lassen und bekam wachsende Probleme, da die Nachfrage nach seiner neuen Erfindung so enorm war. Da er ein größeres Unternehmen brauchte, ging er zu einem Riesen jener Zeit, Western Union, und fragte sie, ob sie sein Patent und sein kleines Unternehmen kaufen würden. Er wollte hunderttausend Dollar für alles zusammen. Der Präsident der Western Union äußerte sich abschätzig und lehnte das Angebot ab, da er den geforderten Preis für lächerlich hielt.

Der Rest ist Geschichte. Eine Multimilliarden-Dollar-Industrie entstand und AT&T wurde geboren.

Gleich im Anschluss an die Geschichte über Alexander Graham Bell wurden die Abendnachrichten gesendet. Dort wurde über Stellenstreichungen bei einem ortsansässigen Unternehmen berichtet. Die Arbeiter waren wütend und beklagten sich, dass die Eigentümer des Unternehmens unfair wären. Ein gekündigter Manager im Alter von etwa 45 Jahren stand mit seiner Frau und zwei kleinen Kindern vor dem Werkstor und flehte das Sicherheitspersonal an, ihn zur Unternehmensleitung vorzulassen, um sie zu bitten, die Kündigung zu überdenken. Er hatte gerade ein Haus gekauft und fürchtete nun es zu verlieren. Die Kamera zoomte auf diesen flehentlich Bittenden, sodass ihn alle Welt sehen konnte. Ich brauche wohl nicht zu betonen, dass meine Aufmerksamkeit geweckt war.

Seit 1984 unterrichte ich. Es ist eine großartige Erfahrung und ich empfinde dies als Belohnung. Zugleich ist es sehr beklemmend, da ich

Tausende von Menschen unterrichtet habe und mir dabei klar geworden ist, dass sie alle – und da nehme ich mich nicht aus – eines gemeinsam haben: Jeder von ihnen verfügt über ein unglaubliches Potenzial, und jeder wurde mit bestimmten Talenten gesegnet. Dennoch hält uns alle ein gewisser Grad an Selbstzweifeln zurück. Es ist nicht so sehr der Mangel an sachlichen Informationen, sondern vielmehr unser mangelndes Selbstvertrauen. Manche Menschen haben stärker damit zu kämpfen als andere.

Sobald die meisten von uns Schule und Universität verlassen haben, wird ihnen auf oft unsanfte Weise klar, dass der Studienabschluss oder die Noten nicht mehr so wichtig sind. Im wirklichen Leben wird etwas mehr verlangt. Man nennt es Mumm, Chuzpe, Courage, Kühnheit, Beherztheit, Gerissenheit, Wagemut, Beharrlichkeit und Genialität. Diese Faktoren entscheiden letztendlich viel mehr als die Schulnoten über die Zukunft eines Menschen.

In unserem Inneren tragen wir alle einen dieser mutigen, brillanten und kühnen Helden. Es gibt auch die Kehrseite dieser Wesensart. Charaktere, die voller Angst auf die Knie sinken und wenn nötig betteln. Nach einem Jahr in Vietnam als Pilot bei der Marine waren mir diese beiden Seiten meines Charakters wohl vertraut. Dabei ist die eine nicht wertvoller als die andere.

Doch in meiner Funktion als Lehrer erkannte ich, dass übertriebene Angst und Selbstzweifel die größten Gegner der persönlichen Schöpferkraft sind. Es brach mir das Herz, wenn ich sah, dass meine Schüler die Antworten kannten, aber keinen Mut hatten, entsprechend zu handeln. Im wirklichen Leben kommen oft nicht die Klugen, sondern die Kühnen voran.

Nach meiner persönlichen Erfahrung erfordert das finanzielle Genie beides, Fachwissen ebenso wie Mut. Wenn die Angst zu groß ist, wird das Genie unterdrückt. In meinen Seminaren dränge ich die Teilnehmer dazu, Risiken einzugehen, kühn zu sein und zuzulassen, dass ihr Genie ihre Angst in Macht und Genialität verwandelt. Bei einigen funktioniert es und andere erschreckt es. Ich habe erkannt, dass die meisten Menschen beim Thema Geld eher auf Sicherheit bedacht sind. Mir wurden Fragen gestellt wie »Warum soll ich Risiken eingehen?«, »Warum sollte ich mich mit der Entwicklung meines finanziellen IQs quälen?«, »Warum sollte ich finanzielle Kenntnisse erwerben?« Meine Antwort darauf lautet dann: »Einfach um mehr

Möglichkeiten zu haben«.

Gewaltige Veränderungen stehen uns bevor. Es wird in den nächsten Jahren mehr Leute wie den jungen Erfinder Alexander Graham Bell geben. Es werden hundert Menschen wie Bill Gates auftauchen, und enorm erfolgreiche Unternehmen werden jedes Jahr überall auf der Welt gegründet werden. Und es wird auch viel mehr Pleiten, Schließungen und Verkleinerungen von Firmen geben.

Warum sollte man also seinen finanziellen IQ entwickeln? Die Antwort steckt in Ihnen. Ich kann Ihnen jedoch sagen, warum ich selbst es tue: Weil es die aufregendste Zeit ist, die man erleben kann. Ich würde Änderungen eher begrüßen als befürchten. Die spannende Vorstellung Millionen zu verdienen, ist weitaus interessanter als die Sorge, keine Gehaltserhöhung zu bekommen. Diese Epoche, in der wir uns befinden, ist eine sehr aufregende Zeit, beispiellos in der Weltgeschichte. Nach vielen Generationen werden die Menschen auf diese Zeit zurückblicken und bemerken, was für eine aufregende Ära dies gewesen sein wird. Sie wird der Tod des Alten und die Geburt des Neuen gewesen sein, voller Durcheinander und Spannung.

Warum also sollten Sie sich quälen, um den eigenen finanziellen IQ zu entwickeln? Weil Sie enorm erfolgreich sein werden, wenn Sie das tun. Wenn Sie nicht aktiv werden, wird diese Zeitperiode für Sie erschreckend sein. In dieser Zeit wird man beobachten können, wie Menschen kühn voranschreiten, während sich andere an brüchige Rettungsringe klammern.

Vor dreihundert Jahren bedeutete Land Reichtum. Wer Land sein Eigen nannte, besaß auch den Reichtum. Dann kamen die Fabriken und die Produktion. Der Reichtum gehörte den Industriellen. Heute sind es Informationen. Und die Person, die als Erste die Information verwertet, besitzt den Reichtum. Das Problem ist, dass Informationen mit Lichtgeschwindigkeit um die ganze Welt verbreitet werden können. Der neue Reichtum lässt sich nicht mit Grenzen oder Zäunen umgeben wie das Land und die Fabriken. Die Veränderungen werden schneller und folgenschwerer ausfallen. Die Zahl der neuen Multimillionäre wird dramatisch ansteigen, ebenso wie die Zahl derjenigen, die den Anschluss verpassen.

Heute sehe ich so viele Menschen, die kämpfen, indem sie oft mehr und mehr arbeiten, einfach weil sie sich an alten Ideen festklammern.

Sie wollen, dass die Dinge so bleiben, wie sie sind, sie widersetzen sich den Veränderungen. Ich kenne Menschen, die ihren Arbeitsplatz oder ihre Häuser verlieren und dafür der Technik oder der Wirtschaft oder ihrem Chef die Schuld geben. Bedauerlicherweise sind sie nicht in der Lage zu erkennen, dass sie selbst das Problem sein könnten. Alte Ideen sind die größte Verbindlichkeit, und zwar deshalb, weil die wenigsten verstehen, dass die Idee oder die Art etwas zu tun, gestern durchaus ein Vermögenswert war, aber dass gestern bereits vorbei ist.

Eines Nachmittags unterrichtete ich Investition und verwendete das Brettspiel *Cashflow* als Unterrichtsmaterial. Eine Freundin hatte eine Bekannte mitgebracht. Diese war frisch geschieden und bei der Scheidungsregelung schlimm benachteiligt worden und suchte jetzt einige Antworten. Ihre Freundin dachte, dass ihr mein Kurs helfen könnte.

Das Spiel wurde entworfen, um den Menschen leichter verständlich zu machen, wie Geld funktioniert. Wer das Spiel spielt, lernt viel über die Wechselwirkung von Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz. Man erfährt, wie das Geld zwischen den beiden fließt und wie der Weg zum Reichtum Bemühungen erfordert, den monatlichen Geldfluss aus den Vermögenswerten so zu erhöhen, dass er die monatlichen Kosten übersteigt. Wer das erreicht hat, kann dem Hamsterrad entkommen und auf die Überholspur gelangen.

Wie schon gesagt, manche Leute hassen das Spiel, manche lieben es und andere können es einfach nicht verstehen. Die Bekannte der Freundin versäumte eine wertvolle Gelegenheit, etwas zu lernen. In der Eröffnungsrunde zog sie eine Karte mit einem Boot. Zunächst war sie glücklich »Oh, ich habe ein Boot bekommen!« Als ihre Freundin dann versuchte ihr zu erklären, wie sich die Zahlen auf ihre Gewinn- und Verlustrechnung sowie ihre Bilanz auswirken, war sie frustriert, weil sie Mathematik noch nie gemocht hatte. Die anderen Spieler an ihrem Tisch warteten, während ihre Freundin ihr weiter die Beziehung zwischen der Gewinn- und Verlustrechnung, der Bilanz und dem monatlichen Cashflow erklärte. Plötzlich, als sie verstand, wie die Zahlen funktionierten, dämmerte ihr, dass die Kosten ihres Bootes sie bei lebendigem Leib auffraßen. Im weiteren Verlauf des Spiels wurde sie arbeitslos und bekam ein Kind. Für sie war es ein schreckliches Spiel.

Nach der Unterrichtsstunde kam sie vorbei und sagte mir, dass sie

verärgert sei. Sie sei zum Kurs gekommen, um etwas über Investitionen zu lernen und die Idee, so viel Zeit für ein blödes Spiel zu verplempern, gefalle ihr nicht.

Ihre Freundin versuchte ihr klar zu machen, dass sie sich selbst erforschen solle, um zu erkennen, ob sich ihre eigene Lage irgendwie im Spiel widerspiegelte. Daraufhin verlangte die Frau ihr Geld zurück. Sie sagte, dass schon die Idee, ein Spiel könne ein Spiegel ihrer selbst sein, lächerlich sei. Sie bekam die Kursgebühr umgehend zurückerstattet und ging.

Spiele können ein Spiegel des eigenen Verhaltens sein, eine Art Feedbacksystem in Echtzeit.

Seit 1984 habe ich Millionen damit verdient nur das zu tun, was das Schulsystem nicht leistet. In der Schule halten die meisten Lehrer Vorträge. Als Schüler habe ich das gehasst, sie haben mich schnell gelangweilt und meine Gedanken schweiften ab. Daher habe ich begonnen, mit Hilfe von Spielen und Simulationen zu unterrichten. Ich ermunterte die erwachsenen Kursteilnehmer, sich Spiele anzusehen, weil diese das wiederspiegelten, was sie schon wussten und was sie noch lernen mussten. Genau dieses Wiederspiegeln des menschlichen Verhaltens ist das Wichtigste dabei. Es ist ein System mit sofortiger Rückmeldung. Statt sich den Vortrag eines Lehrers anhören zu müssen, gibt Ihnen das Spiel über die direkte Rückmeldung eine auf Sie zugeschnittene, ganz persönliche Lektion.

Die Freundin der Frau, die gegangen war, rief mich später an, um mir den neusten Stand zu berichten. Sie sagte, dass es ihrer Freundin gut gehe und dass sie sich beruhigt hätte. In ihrem entspannten Zustand hatte sie eine gewisse Beziehung zwischen dem Spiel und ihrem Leben erkennen können. Wenn sie und ihr Mann auch kein Boot hatten, besaßen sie doch alles Mögliche andere. Sie war nach der Scheidung einerseits wütend, weil er mit einer Jüngeren durchgebrannt war, andererseits auch, weil sie in zwanzig Ehejahren kaum wirkliche Vermögenswerte geschaffen hatten. Es gab tatsächlich nichts, was sie

aufteilen konnten. In zwanzig Ehejahren hatten sie unglaublich viel Spaß gehabt, aber alles, was sie angehäuft hatten, war ein Haufen Schnickschnack, mit dem sie nun nichts mehr anfangen konnten und der eigentlich völlig wertlos war.

Sie erkannte, dass ihr Ärger beim Umgang mit Zahlen, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz aus ihrer Beschämung darüber kam, dies nicht zu verstehen. Sie hatte geglaubt, Finanzen seien Männersache. Sie hielt das Haus in Ordnung und kümmerte sich um Geselligkeit und er befasste sich mit den Finanzen. Jetzt war sie sich ziemlich sicher, dass er in den letzten fünf Ehejahren Geld vor ihr auf die Seite geschafft hatte. Sie war über sich selbst verärgert, sowohl weil sie nicht besser aufgepasst hatte, wo das Geld hingekommen war, als auch weil sie nichts von der anderen Frau gewusst hatte.

Genau wie ein Brettspiel gibt uns auch die Welt ständig und unmittelbar Rückmeldung. Wir könnten eine Menge lernen, wenn wir uns mehr darauf einstellen würden. Vor Kurzem beklagte ich mich bei meiner Frau, dass meine Hose in der Reinigung eingegangen sein musste; meine Frau lächelte sanft und piekste mir mit ihrem Fingern in den Bauch, um mir klar zu machen, dass nicht die Hose eingelaufen war, sondern dass etwas anderes in die Breite gegangen war, ich.

Das Spiel *Cashflow* habe ich entworfen, um jedem Spieler eine persönliche Rückmeldung zu geben. Das Ziel ist es, Ihnen Möglichkeiten aufzuzeigen. Wenn Sie die Karte mit dem Boot gezogen haben und dadurch in Schulden geraten, lautet die Frage: »Was kann ich jetzt tun? Wie viele unterschiedliche finanzielle Möglichkeiten fallen mir jetzt ein?« Das ist der Zweck des Spiel: den Spielern beizubringen, sich neue und unterschiedliche finanzielle Möglichkeiten auszudenken und zu erschaffen. Ich habe bei mehr als tausend Menschen beobachtet, wie dieses Spiel gespielt wurde. Diejenigen, die in diesem Spiel am schnellsten aus dem Hamsterrad herauskommen, sind Menschen, die Zahlen verstehen und kreative wirtschaftliche Gedanken haben. Sie erkennen unterschiedliche finanzielle Möglichkeiten. Am längsten brauchen die Menschen, die mit Zahlen nicht vertraut sind und die Macht des Investierens nicht verstehen. Reiche Leute sind oft kreativ und gehen kalkulierte Risiken ein.

Manchmal bekommt ein *Cashflow*-Spieler zu viel Geld, weiß aber nicht, was er damit anfangen soll. Bei den meisten von ihnen bleibt

auch im wirklichen Leben der finanzielle Erfolg aus. Obwohl diese Spieler Geld haben, scheint es, als zögen alle anderen an ihnen vorbei. Und das gilt auch für das wirkliche Leben. Es gibt viele Menschen, die eine Menge Geld haben, aber dennoch keinerlei finanzielle Fortschritte machen.

Seine Möglichkeiten zu begrenzen hat dieselbe Wirkung, wie an veralteten Ideen festzuhalten. Ich habe einen Schulkameraden aus dem College, der inzwischen drei Jobs hat. Er war vor vielen Jahren der Reichste in meiner Klasse. Als die örtliche Zuckerplantage schloss, war das auch das Ende der Firma, für die er arbeitete. Für ihn gab es nur eine Möglichkeit, und das war die altbekannte: »Arbeite hart.« Das Problem war, dass er keine gleichwertige Arbeit finden konnte, bei der die Erfahrungen aus der alten Firma anerkannt wurden. Folglich ist er für die Aufgaben seiner derzeitigen Stelle überqualifiziert und erhält also ein niedrigeres Gehalt. Er braucht nun drei Jobs, um genug zum Leben zu verdienen.

Ich habe Menschen beim Spielen von *Cashflow* beobachtet, die sich beklagten, dass sie nie die richtigen Gelegenheits- oder Dealkarten in die Hand bekamen. Sie saßen nur da und warteten auf die vermeintlich guten Chancen.

Ich kenne Menschen, die das auch im wirklichen Leben so machen. Sie warten auf die richtige Gelegenheit. Wenn sie nun im Spiel die richtige Gelegenheitskarte bekommen, haben sie deshalb noch lange nicht genügend Geld. Dann jammern sie, dass sie aus dem Hamsterrad herauskommen würden, wenn sie nur mehr Geld hätten. Und so sitzen sie da und warten. Ich kenne Menschen, die das auch im echten Leben so machen. Sie sehen all die großartigen Deals, aber sie haben kein Geld dafür.

Und ich sah Menschen, die eine Karte für einen großen Deal zogen, den Text laut vorlasen und keine Ahnung hatten, dass es sich um eine Riesenchance handelte. Sie hatten das Geld, der Zeitpunkt stimmte, sie hatten die Karte, aber sie erkannten den Deal, der sich ihnen bot, nicht. Sie sahen nicht, wie er in ihren Plan passte, dem Hamsterrad zu entkommen. Ich kenne mehr Menschen von dieser Sorte als von allen anderen zusammen. Die meisten Menschen haben die Chance ihres Lebens vor ihrer Nase und sehen sie nicht. Ein Jahr später, nachdem alle anderen reich geworden sind, dämmert es ihnen, was sie versäumt haben.

Finanzielle Intelligenz bedeutet einfach mehrere Möglichkeiten zu haben. Wenn Ihnen die Gelegenheiten nicht begegnen, was können Sie sonst machen, um Ihre finanzielle Lage zu verbessern? Wenn Ihnen eine Gelegenheit in den Schoß fällt, Sie kein Geld haben und die Bank mit Ihnen nicht reden will, was können Sie sonst tun, um die Gelegenheit zu nutzen? Wenn Ihr Gefühl falsch ist und nicht das eintritt, mit dem Sie gerechnet haben, wie können Sie dann die ganze Sache zum Guten wenden? Das ist finanzielle Intelligenz! Es kommt weniger darauf an, was geschieht, sondern wie viele verschiedene finanzielle Lösungen Sie sich vorstellen können, um das Beste aus Ihrer Situation zu machen. Die Frage ist, wie kreativ Sie bei der Lösung finanzieller Probleme sind.

Den meisten Menschen fällt nur eine Lösung ein: »Arbeite hart, spare und leihe dir Geld.« Weshalb also sollten Sie ihren finanziellen IQ verbessern wollen?

Weil Sie Ihres eigenen Glückes Schmied sein wollen! Sie akzeptieren zwar alles, was geschieht, wollen es aber für sich nutzen und damit besser machen als die anderen. Viel zu viele Menschen erkennen nicht, dass Sie ihr Glück selbst erschaffen müssen, dass es ihnen nicht in den Schoß fällt. Genauso wie das Geld. Wenn Sie glücklicher sein und mehr Geld erschaffen wollen, anstatt hart zu arbeiten, dann kommt es nun mal auf Ihre finanzielle Intelligenz an.

Wenn Sie allerdings zu den Menschen gehören, die darauf warten, dass »das Richtige« passiert, dann müssen Sie vielleicht sehr lange warten. Es ist so, als würden Sie darauf warten, dass alle Ampeln auf den ersten zehn Kilometern auf Grün stehen, ehe Sie Ihre Reise antreten.

Als wir noch Kinder waren, hörten Mike und ich von meinem reichen Vater ständig den Satz »Geld ist nicht wirklich!« Mein reicher Vater erinnerte uns gelegentlich daran, wie nah wir dem Geheimnis des Geldes an jenem ersten Tag unserer Partnerschaft gekommen waren, als wir uns zusammengesetzt und begonnen hatten, aus Blei Geld zu machen.

»Nicht wirklich? Was ist es dann?«, war eine der Fragen, auf die Mike und ich oft zurückkamen.

»Was wir vereinbaren, dass es ist«, sagte mein reicher Vater dann nur.

Der einzige wirklich mächtige Vermögenswert, den wir alle haben, ist unser Denken. Wenn es gut trainiert ist, kann es innerhalb kürzester Zeit gewaltigen Reichtum erschaffen. Einen Reichtum, der die kühnsten Träume der Königinnen und Könige vor drei Jahrhunderten weit übertrifft. Ein ungeschulter Verstand kann dagegen extreme Armut verursachen, die sich über Generationen fortsetzt, indem sie in den eigenen Familien weitergegeben wird.

Unser allermächtigstes Gut ist unser Verstand. Ein geschulter Verstand kann innerhalb kürzester Zeit gewaltigen Reichtum erschaffen.

Im Informationszeitalter wächst das Geld exponentiell. Einige wenige werden »mit nichts«, nur aufgrund von Ideen und Vereinbarungen, unglaublich reich. Viele, die beruflich mit Staatspapieren oder anderen Investitionen handeln, sehen es immer wieder. Oft können Millionen in einem Augenblick aus dem «Nichts« geschaffen werden. Und wenn ich »Nichts« sage, meine ich damit, dass kein Geld den Besitzer gewechselt hat. Es geschieht lediglich aufgrund von Vereinbarungen, ein Handzeichen in einem Börsensaal, ein Signal auf dem Bildschirm eines Händlers in Lissabon, vom Bildschirm eines Händlers in Toronto gesendet, ein Anruf bei einem Börsenhändler, zu kaufen oder einen Augenblick später zu verkaufen. Kein Geld hat den Besitzer gewechselt; es wurden lediglich Vereinbarungen getroffen.

Warum Sie Ihr finanzielles Genie entwickeln sollen? Diese Frage können nur Sie sich selbst beantworten. Ich kann Ihnen nur sagen, warum *ich* meine Intelligenz in diesem Bereich laufend weiterentwickle: Weil ich schnell Geld verdienen will. Nicht weil ich es brauche, sondern weil ich es will. Es ist ein faszinierender Lernprozess. Ich entwickle meinen finanziellen IQ weil ich am schnellsten und größten Spiel der Welt teilnehmen möchte. Auf meine eigene, bescheidene Weise möchte ich ein Teil der beispiellosen Entwicklung der Menschheit sein, jener Zeit, in welcher der Mensch nur noch mit dem Verstand und nicht mehr körperlich arbeitet. Außerdem geschieht es dort, wo Action ist. Das macht die Sache echt.

Es ist vielleicht erschreckend, aber es macht Spaß.

Darum investiere ich in meine finanzielle Intelligenz und entwickle den stärksten Vermögenswert, den ich bekommen kann. Ich möchte zu den Menschen gehören, die mutig vorwärtsschreiten, nicht zu denen, die den Anschluss verpassen und zurückbleiben.

Ich werde Ihnen anhand eines einfachen Beispiels zeigen, wie man Geld erschafft: Anfang der Neunzigerjahre war die Wirtschaftslage in Phoenix, Arizona, fürchterlich. Ich sah die Fernsehshow »Guten Morgen Amerika«, als ein Finanzberater auftrat uns die Katastrophe prophezeite. Sein Rat war, Geld zu sparen. »Wenn Sie monatlich hundert Dollar zur Seite legen, werden Sie in vierzig Jahren Multimillionär sein«, sagte er.

Nun, jeden Monat Geld auf die Seite zu legen ist durchaus ein guter Rat. Es ist eine Möglichkeit. Die Möglichkeit, für die sich die meisten Menschen entscheiden. Das Problem besteht darin, dass diese Möglichkeit die Menschen blendet und sie nicht sehen können, was tatsächlich vor sich geht. Sie verpassen wichtige Chancen für ein sehr viel größeres finanzielles Wachstum. Die Welt geht an ihnen vorüber.

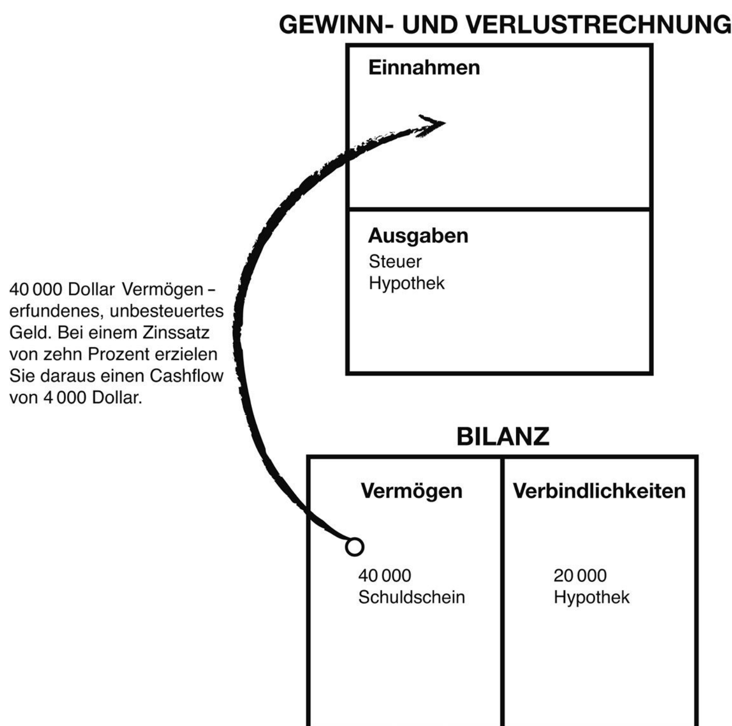
Wie gesagt, war die damalige Wirtschaftslage fürchterlich. Für einen Investor sind das perfekte Marktbedingungen. Ein großer Teil meines Geldes steckte in Aktien und in Mietwohnungen. Ich hatte jetzt keine flüssigen Mittel mehr. Weil jeder sein Zeug weggab, kaufte ich. Ich sparte kein Geld, ich investierte. Meine Frau und ich hatten mehr als eine Million Dollar flüssig gehabt, die auf einem schnell wachsenden Markt arbeiteten. Es war die beste Gelegenheit zu investieren, die Wirtschaftslage war katastrophal, ich konnte mir diese kleinen Geschäfte einfach nicht entgehen lassen.

Häuser, die einst hunderttausend Dollar kosteten, waren jetzt für fünfundsiebzigtausend Dollar zu haben. Aber anstatt beim Makler vor Ort zu kaufen, tat ich es bei Insolvenzverwaltern oder auf der Treppe vor dem Gerichtsgebäude. Dort konnte man ein Haus, das fünfundsiebzigtausend Dollar wert war, für zwanzigtausend Dollar oder weniger bekommen.

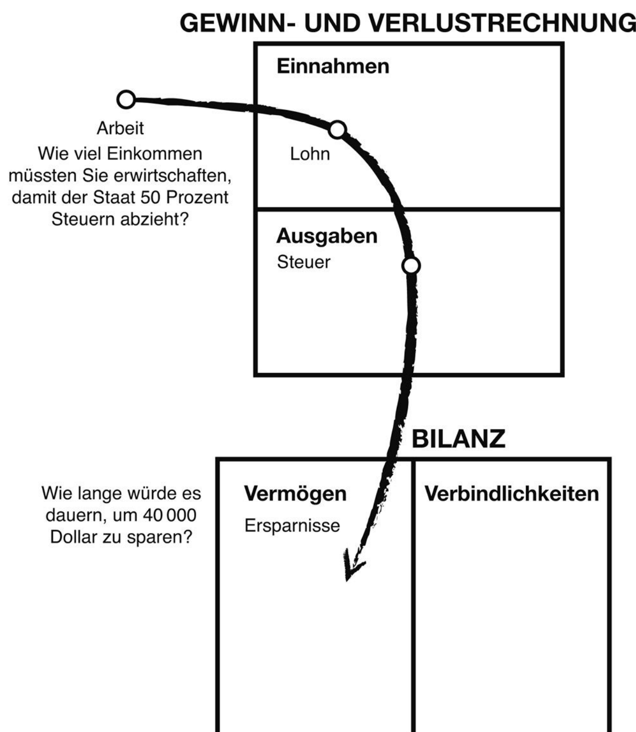
Für zweitausend Dollar, die mir ein Freund für neunzig Tage und gegen zweihundert Dollar Zins lieh, überreichte ich einem Anwalt einen Bankscheck als Anzahlung. Während der Kauf über einen Notar

abgewickelt wurde, setzte ich eine Annonce in die Zeitung, in der ich ein Haus im Wert von fünfundsiebzigtausend Dollar für nur sechzigtausend Dollar und ohne Anzahlung anbot. Das Telefon klingelte wie wild. Die potenziellen Käufer wurden geprüft, und alle ernsthaften Interessenten konnten sich das Haus ansehen. Es war eine tolle, aufregende Sache. Das Haus war in kürzester Zeit verkauft. Ich verlangte eine Bearbeitungsgebühr von zweieinhalbtausend Dollar, die von den Käufern nur zu gerne gezahlt wurde, und der Notar übernahm die Formalitäten. Ich zahlte meinem Freund die zweitausend Dollar und die vereinbarten zweihundert Dollar Zins zurück. Er war glücklich, der Hauskäufer war glücklich, der Notar war glücklich und ich war glücklich. Ich hatte ein Haus für sechzigtausend Dollar verkauft, das mich zwanzigtausend Dollar gekostet hatte. Die vierzigtausend Dollar Gewinn entstanden in Form eines Schuldscheins des Käufers, der nun zu meinem Vermögen gehörte. Gesamtarbeitszeit etwa fünf Stunden.

Da Sie jetzt finanziell gebildet sind und Zahlen lesen können, zeige ich Ihnen auf den nächsten Grafiken, warum dies ein Beispiel für erfundenes Geld ist.



Die angespannte Marktlage erlaubte meiner Frau und mir in unserer Freizeit sechs solch einfache Transaktionen durchzuführen. Während der Löwenanteil unseres Geldes in größten Immobilien und an der Börse brav arbeite, konnten wir mithilfe dieser Transaktionen, bei denen wir kauften, Vermögen schufen und wieder verkauften, mehr als hundertneunzigtausend Dollar an Vermögenswerten schaffen, Schuldscheine mit zehn Prozent Zinsen. Das ergibt ein Einkommen von annähernd neunzehntausend Dollar jährlich, welches größtenteils durch unsere eigenen privaten Unternehmen geschützt ist. Den Löwenanteil dieser jährlichen neunzehntausend Dollar wenden wir für unsere Dienstwagen, für Benzin, Reisen, Versicherungen, Geschäftsessen und andere Dinge auf. Bis der Staat die Gelegenheit bekommt, dieses Einkommen zu besteuern, wurde es bereits ganz legal für steuerlich absetzbare Aufwendungen ausgegeben.



Wie lange würde es dauern, vierzigtausend Dollar anzusparen, und wie viel würde Sie das bei einem Steuersatz von fünfzig Prozent

kosten?

Das war ein einfaches Beispiel dafür, wie sich mit finanzieller Intelligenz Geld erfinden, erschaffen und schützten lässt. Innerhalb von knapp dreißig Arbeitsstunden wurden ungefähr hundertneunzigtausend Dollar in der Vermögensspalte erzeugt.

Fragen wir nun mal, wie lange es dauern würde, um hundertneunzigtausend Dollar zu sparen. Wie viel könnten Sie monatlich auf die hohe Kante legen? Bekämen Sie zehn Prozent Zinsen von Ihrer Bank? Und mein Schuldschein läuft über dreißig Jahre. Ich hoffe sehr, dass mir meine Schuldner nie die hundertneunzigtausend Dollar bezahlen. Ich muss nämlich Steuern zahlen, wenn ich die geschuldete Summe bekomme. Außerdem kommen bei einem jährlichen Einkommen von neunzehntausend Dollar in den dreißig Jahren etwas mehr als eine halbe Million Dollar zusammen.

Oft werde ich gefragt, was geschieht, wenn mein Schuldner nicht zahlt. Das kommt vor, und das ist eine gute Nachricht, denn das Haus fällt ja wieder an mich zurück. Ich könnte es für siebzigtausend Dollar erneut verkaufen und wieder würden nur etwa zweieinhalbtausend Dollar an Gebühren für die Kreditabwicklung anfallen. Für den neuen Käufer wäre dies immer noch ein gutes Geschäft, denn das Haus wäre inzwischen noch mehr wert. Und dieser Prozess könnte so weitergehen.

Wie Sie sehen, habe ich das erste Mal, als ich das Haus verkauft habe, die zweitausend Dollar zurückbezahlt. Genaugenommen hatte ich kein eigenes Geld in der Transaktion. Meine Anlageverzinsung (Return on Investment) ist unendlich. Das ist ein Beispiel dafür, wie kein Geld eine Menge Geld erzeugt.

Und es ist ganz gewiss besser, als hundert Dollar im Monat zu sparen, die eigentlich einmal hundertfünfzig Dollar waren, weil es sich dabei um bereits versteuertes Einkommen handelt. Und wenn Sie vierzig Jahre lang hundert Dollar im Monat sparen und fünf Prozent Zinsen dafür bekommen, müssen Sie auch diese Zinsen noch einmal versteuern. Das ist nicht allzu intelligent. Mag sein, dass es sicher ist. Klug ist es jedenfalls nicht.

Ein paar Jahre später, als der Immobilienmarkt in Phoenix wieder erstarkte, waren die Häuser, die wir für sechzigtausend Dollar

verkauft hatten, hundertzehntausend Dollar wert. Natürlich könnte ich säumigen Zahlern mit Zwangsvollstreckungen drohen und diese unter Umständen auch bis zum bitteren Ende durchziehen, aber es würde einen wertvollen Vermögenswert, nämlich meine Zeit, kosten. Zudem gibt es heute Tausende von Käufern auf der Suche nach solchen Geschäften. Und nur einige wenige, die finanziell sinnvoll sind. Der Markt hatte sich verändert. Es war Zeit weiterzuziehen und sich nach anderen Möglichkeiten umzusehen, um die Vermögensspalte zu füllen.

»Das können Sie hier nicht machen!« »Das ist gegen das Gesetz!« »Sie lügen.« Solche Kommentare höre ich sehr viel öfter als die Frage »Können Sie mir zeigen, wie man das macht?« Die Rechnung ist einfach, man braucht weder Algebra noch höhere Mathematik. Die Firma, die sich um den finanziellen und rechtlichen Teil der Transaktion kümmert, wickelt alle Zahlungen ab. Ich muss keine Dächer reparieren oder verstopfte Toiletten reinigen, weil das die Eigentümer machen. Es ist ihr Haus. Gelegentlich zahlt jemand nicht und das ist wunderbar, weil es dann Verzugszinsen gibt. Oder sie ziehen aus und das Anwesen wird erneut verkauft, was dann das Gericht regelt.

Mag sein, dass dies in Ihrer Region tatsächlich nicht funktioniert. Die Marktbedingungen können unter Umständen anders sein. Doch das Beispiel zeigt, wie ein einfacher finanzieller Vorgang mit geringem Kapitaleinsatz und geringem Risiko Hunderttausende von Dollars hervorbringen kann. Es verdeutlicht, dass Geld nur eine Vereinbarung ist. Jeder mit finanzieller Bildung kann das schaffen.

Doch die meisten Menschen würden das nicht machen. Sie halten sich an die Standardempfehlung: »Arbeite hart und spare dein Geld.«

Was klingt für Sie härter?

1. Arbeite fleißig, zahle fünfzig Prozent Steuern und spare dann, was übrig bleibt. Ihre Ersparnisse verdienen Ihnen vielleicht fünf Prozent Zinsen, die auch besteuert werden.

Oder

2.
Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre finanzielle Intelligenz zu entwickeln und die Macht Ihres Gehirns und die Vermögensspalte einzuspannen.

Denken Sie dabei bitte auch an die Zeit – einen Ihrer größten Vermögenswerte – die sie brauchen, um hundertneunzigtausend Dollar zu sparen, falls Sie sich für Option 1 entscheiden.

Vielleicht können Sie jetzt verstehen, warum ich nur stumm den Kopf schüttle, wenn ich Eltern sagen höre: »Meinem Kind geht es in der Schule gut und es bekommt eine gute Ausbildung.« Sie kann gut sein, aber ist sie angemessen?

Ich weiß, dass die oben ausgeführte Anlagestrategie bescheiden ist. Sie soll nur zeigen, wie sich aus anfänglich kleinen Summen etwas Großes entwickeln kann. Auch in diesem Fall zeigt mein Erfolg, wie wichtig eine solide finanzielle Grundlage ist, die mit einer guten, soliden finanziellen Ausbildung beginnt.

Ich habe es schon einmal gesagt und es ist wert, wiederholt zu werden: Finanzielle Intelligenz setzt sich aus den vier entscheidenden Grundfähigkeiten in folgenden Bereichen zusammen:

1.
Finanzielle Kenntnisse
Die Fähigkeit, Zahlen zu lesen.

2.
Investitionsstrategien
Die Wissenschaft, wie Geld Geld erzeugt.

3.
Marktverständnis
Angebot und Nachfrage. Alexander Graham Bell gab

dem Markt, was er verlangte, ebenso Bill Gates. Als ich ein Haus, das fünfundsiebzigtausend Dollar wert war und mich zwanzigtausend Dollar kostete, für sechzigtausend Dollar anbot, nutzte ich ebenfalls eine vom Markt geschaffene Chance. Einer verkaufte und ein anderer kaufte.

4.

Das Gesetz

Das Wissen über Buchhaltung, Unternehmen sowie nationale Regeln und Vorschriften. Ich empfehle, sich an diese Regeln zu halten.

Dies ist das grundlegende Fundament bzw. die Kombination der notwendigen Fähigkeiten für den Erfolg bei dem Streben nach Wohlstand, ob nun durch den Kauf kleiner Häuser, großer Wohnungen, Unternehmen, Aktien, Anleihen, offener Investmentfonds, Edelmetallen, Baseballkarten oder Ähnlichem.

Gegen 1996 hatte sich der Immobilienmarkt erholt und jeder beteiligte sich daran. Der Aktienmarkt erlebte einen Boom und jeder machte mit. Die US-Wirtschaft kam allmählich wieder auf die Beine. Ich begann 1996 zu verkaufen und reiste nun nach Peru, Norwegen, Malaysia und auf die Philippinen. Die Investitionen hatten sich verändert. Wir waren raus dem Immobilienmarkt, zumindest was das Kaufen betrifft. Jetzt beobachte ich nur noch, wie der Wert in meiner Vermögensspalte wächst und werde vermutlich später mit dem Verkaufen beginnen. Ich vermute, dass einige dieser sechs kleinen Immobiliendeals den Besitzer wechseln und der Schuldschein in Bargeld umgewandelt wird. Ich muss meinen Steuerberater anrufen, um vorbereitet zu sein und nach Wegen suchen, um das Bargeld zu schützen.

Der folgende Punkt ist sehr wichtig: Investitionen kommen und gehen. Der Markt expandiert und schrumpft. Die Wirtschaft wächst und bricht wieder zusammen. Die Welt bietet Ihnen Ihr ganzes Leben hindurch Chancen, jeden Tag ihres Lebens. Doch allzu oft werden diese Chancen nicht wahrgenommen. Sie sind aber da. Und je mehr sich die Welt und die Technik verändern, desto mehr Gelegenheiten

werden Sie bekommen, die Ihnen und Ihrer Familie auch über die kommenden Generationen hinweg finanzielle Sicherheit schenken können.

Warum sollen Sie sich also die Mühe machen, um Ihre finanzielle Intelligenz zu entwickeln? Auch diese Frage können nur Sie sich selbst beantworten. Ich weiß, warum ich nicht aufhöre zu lernen und mich weiterzuentwickeln. Ich mache es, weil ich weiß, dass uns Veränderungen bevorstehen. Ich möchte diese Veränderungen eher begrüßen als mich an der Vergangenheit festklammern. Ich weiß, dass es boomende Märkte und Zusammenbrüche geben wird. Ich möchte meine finanzielle Intelligenz immer weiter steigern, weil bei jeder Veränderung des Marktes einige Menschen auf den Knien um Arbeit betteln werden. Unterdessen nehmen andere die Nieten, die ihnen das Leben bringt – und die wir alle gelegentlich bekommen – und verdienen damit Millionen. Das ist finanzielle Intelligenz.

Ich werde oft nach meinen Millionen-Geschäften gefragt. Allerdings führe ich ungern weitere Beispiele für eigene Investitionen an. Ich zögere, weil ich fürchte, dass es als Prahlerei verstanden werden könnte, als wolle ich mich selbst loben. Das ist nicht meine Absicht. Ich führe die Beispiele nur an, um einfache Fälle aus dem echten Leben mit Zahlen und Daten illustrieren zu können. Ich verwende diese Beispiele, damit Sie erkennen, dass es ganz einfach ist. Es ist umso einfacher, je vertrauter Sie mit den vier Säulen finanzieller Intelligenz sind.

Was mich betrifft, so nutze ich in erster Linie zwei Investitionsformen, um finanzielles Wachstum zu erzielen: Immobilien und Aktien kleiner Unternehmen. Immobilien bilden mein Fundament. Meine Immobilien erzeugen tagein tagaus Cashflow, und von Zeit zu Zeit steigen sie im Wert. Die kleinen Aktiengesellschaften dienen dem schnellen Wachstum.

Nichts von dem, was ich tue, ist als Empfehlung zu verstehen, es sind nur Beispiele. Wenn sich mir eine Investitionsmöglichkeit bietet, die mir zu komplex erscheint und ich das Konzept nicht verstehe, dann lasse ich die Finger davon. Alles, was Sie brauchen, um finanziell erfolgreich zu sein, ist einfache Mathematik und gesunder Menschenverstand.

Es gibt fünf Gründe, Beispiele anzuführen:

1. um die Menschen zu inspirieren, mehr zu lernen,

2. um die Menschen wissen zu lassen, dass es einfach ist, wenn sie ein solides Fundament haben,

3. um zu zeigen, dass jeder großen Reichtum erlangen kann,

4. um zu zeigen, dass es Millionen von Möglichkeiten gibt, Ihre Ziele zu erreichen,

5. um zu zeigen, dass das Ganze nicht hoch kompliziert ist.

1989 joggte ich immer durch ein hübsches Viertel von Portland, Oregon. Es war ein Vorort mit kleinen, niedlichen Lebkuchenhäuschen. Ich hatte stets das Gefühl, Rotkäppchen könnte jeden Augenblick die Straße entlanggehüpft kommen, um seine Großmutter zu besuchen.

Überall standen Schilder, auf denen stand »zu verkaufen«. Der Markt für Bauholz war fürchterlich, die Aktienpreise waren gerade eingebrochen und die Wirtschaft befand sich in der Depression. Irgendwann bemerkte ich ein Verkaufsschild, das offensichtlich länger als die anderen da stand, es sah alt aus, und eines Tages traf ich beim Joggen zufällig den Besitzer, der besorgt dreinblickte.

»Was wollen Sie für das Haus?«, fragte ich.

Der Hausbesitzer sah mich an und lächelte schwach. »Machen Sie mir ein Angebot. Es steht seit über einem Jahr zum Verkauf. Inzwischen kommt nicht einmal mehr jemand vorbei, um es sich anzuschauen«.

»Ich sehe es mir an«, sagte ich und kaufte eine halbe Stunde später das Haus für zwanzigtausend Dollar unter dem geforderten Preis.

Es war ein niedliches kleines Haus mit zwei Schlafzimmern, Zierleisten an allen Fenstern und einem wunderschönen offenen Steinkamin. Es war hellblau mit grauen Akzenten und Baujahr 1930, mit anderen Worten: perfekt zum Vermieten.

Ich gab dem Eigentümer eine Anzahlung von fünftausend Dollar auf die fünfundvierzigtausend Dollar, die mich das Haus kosten sollte, das eigentlich fünfundsechzigtausend Dollar wert war, nur dass es eben niemand kaufen wollte. Eine Woche später zog der Eigentümer aus, überglücklich, dass er das Haus los war, und mein erster Mieter, ein Professor der örtlichen Universität, zog ein. Nach Abzug der Hypothekenzahlungen, der Ausgaben und der Verwaltungsgebühren hatte ich am Ende eines jeden Monats knapp vierzig Dollar in der Tasche, also nichts weiter Aufregendes.

Aber ein Jahr später begann sich der schwache Immobilienmarkt in Oregon zu erholen. Kalifornische Investoren mit reichlich Bargeld aus ihrem noch florierenden Immobilienmarkt zogen Richtung Norden und kauften Oregon und Washington auf. Dieses kleine Haus überließ ich einem jungen Paar aus Kalifornien für fünfundneunzigtausend Dollar, und sie hielten das sogar noch für ein Schnäppchen. Mein Veräußerungsgewinn von annähernd vierzigtausend Dollar sollte in einen Neukauf fließen, um nach Paragraf 1031 des US Einkommensteuergesetzes steuerfrei zu bleiben, und ich machte mich auf die Suche nach einer neuen Möglichkeit, mein Geld zu investieren.

Das Problem »sicherer« Geldanlagen ist, dass sie häufig zu sehr entschärft werden, das heißt, sie wurden so sicher gemacht, dass auch die Gewinne entsprechend niedrig ausfallen.

Nach etwa einem Monat fand ich ein Mietshaus mit zwölf Parteien gleich in der Nähe des Intel-Werks in Beaverton, Oregon. Die

Eigentümer lebten in Deutschland, hatten keine Vorstellung davon, was das Haus wert war, und wollten es einfach nur loswerden. Ich bot ihnen zweihundertfünfundsiebzigtausend Dollar für ein Gebäude, das vierhundertfünfzigtausend wert war. Wir einigten uns auf dreihunderttausend. Ich kaufte es und behielt es zwei Jahre lang. Dann verkauften wir es unter Ausnutzung sämtlicher steuersparender Möglichkeiten für vierhundertfünfundneunzigtausend Dollar und erwarben ein Wohnhaus mit dreißig Parteien in Phoenix, Arizona. Da wir schon nach Phoenix gezogen waren, wollten wir es sowieso verkaufen. Wie vorher der Immobilienmarkt in Oregon, befand sich nun der Immobilienmarkt in Phoenix in der Krise. Der Preis des Wohnhauses mit dreißig Parteien in Phoenix betrug achthundertfünfundsiebzigtausend Dollar mit einer Anzahlung von zweihundertfünfundzwanzigtausend Dollar. Der Cashflow dieser dreißig Wohneinheiten betrug etwas mehr als fünftausend Dollar monatlich.

Der Markt in Arizona begann sich wieder zu erholen und 1996 bot mir ein Investor aus Colorado 1,2 Millionen Dollar für das Anwesen. Meine Frau und ich zogen den Verkauf in Betracht, aber wir entschieden uns zu warten, um zu sehen, ob das Gesetz über Kapitalgewinne vom Kongress geändert wird. Wenn es geändert wird, vermuten wir, dass der Wert des Besitzes noch mal um fünfzehn bis zwanzig Prozent wachsen wird. Abgesehen davon, bringen die fünftausend Dollar monatlich einen hübschen Cashflow hervor.

Worauf es bei diesem Beispiel ankommt, ist, wie aus einem kleinen Betrag eine große Summe werden kann. Auch dabei geht es wieder darum, Bilanzen, Anlagestrategien und Gesetze zu verstehen sowie ein Gespür für den Markt zu haben.

Wenn jemand auf diesen Gebieten nicht bewandert ist, muss er sich zwangsläufig an das Standarddogma halten, das da lautet, auf Nummer sicher gehen, das Risiko streuen und nur in sichere Geldanlagen investieren. Das Problem »sicherer« Geldanlagen ist, dass sie häufig zu sehr entschärft werden, das heißt, sie wurden so sicher gemacht, dass auch die Gewinne entsprechend niedrig ausfallen.

Die meisten großen Brokerfirmen lassen die Finger von spekulativen Geschäften, um sich und ihre Kunden zu schützen. Und das ist durchaus klug. Die wirklich heißen Deals werden Neulingen gar nicht erst angeboten. Häufig sind die besten Geschäfte, mit denen die

Reichen noch reicher werden, denjenigen vorbehalten, die das Spiel beherrschen. Genau genommen verstößt es gegen die guten Sitten, Anlegern, die nicht als »erfahren« gelten, spekulative Geschäfte dieser Art anzubieten, aber es kommt natürlich vor. Je erfahrener ich werde, desto mehr gute Gelegenheiten ergeben sich.

Die Entwicklung Ihrer finanziellen Intelligenz im Verlauf Ihres Lebens ergibt sich einfach dadurch, dass Ihnen mehr Gelegenheiten geboten werden. Und je größer Ihre finanzielle Intelligenz ist, desto leichter fällt es Ihnen festzustellen, ob das angebotene Geschäft gut ist. Es ist Ihre Intelligenz, die Ihnen hilft, ein schlechtes Geschäft zu erkennen oder in ein Gutes zu verwandeln. Je mehr ich lerne – und es gibt eine Menge zu lernen –, desto mehr Geld verdiene ich, einfach deshalb, weil ich im Lauf der Jahre an Erfahrung und Wissen gewinne.

Ich habe Freunde, die auf Nummer sicher gehen, in ihrem Beruf hart arbeiten und auf die Entwicklung finanziellen Know-hows verzichten, denn das braucht Zeit.

Meine allgemeine Strategie besteht darin, Samen in meiner Vermögensspalte zu säen. Das ist mein Rezept. Ich fange klein an und säe Samen, einige wachsen, andere nicht. Unsere Immobiliengesellschaft besitzt Anwesen im Wert von mehreren Millionen Dollar. Es ist unser ganz persönlicher Immobilienfonds. Das Wichtigste dabei ist, dass die meisten dieser Millionen als kleine Investitionen von fünftausend oder zehntausend Dollar begonnen haben. Alle diese Gelder hatten das Glück, von einem schnell wachsenden Markt zu profitieren, »steuerfrei« zu wachsen und im Laufe von ein paar Jahren ein paar Male reinvestiert zu werden.

Wir besitzen auch ein Aktienportfolio, das von unserem eigenen Unternehmen verwaltet wird und das meine Frau und ich als unseren persönlichen offenen Investmentfonds bezeichnen. Wir haben Freunde, die speziell mit Investoren wie uns Geschäfte machen, also mit Leuten, die, wie wir, jeden Monat etwas Geld zum Investieren übrig haben. Wir kaufen uns in hochriskante, spekulative Unternehmen ein, die kurz vor dem Gang an eine der Börsen in den USA oder in Kanada stehen. Ein Beispiel dafür, wie schnelle Gewinne gemacht werden können, ist der Erwerb von einhunderttausend Aktien zu fünfundzwanzig Cent das Stück kurz vor dem Börsengang des Unternehmens. Sechs Monate später ist das Unternehmen an der Börse notiert und die einhunderttausend Aktien sind nun jeweils zwei Dollar

wert. Wenn das Unternehmen gut geführt wird, besteht die Aussicht, dass der Preis weiter steigt und die Aktien klettern vielleicht sogar auf zwanzig Dollar oder mehr pro Stück. In manchen Jahren haben wir auf diese Weise in weniger als zwölf Monaten aus fünfundzwanzigtausend Dollar über eine Million gemacht.

Wenn Sie wissen, was Sie tun, ist es auch kein Glücksspiel. Ein Glücksspiel ist es jedoch, wenn Sie einfach Geld in ein Geschäft stecken und beten, dass es schon gutgehen wird.

Es geht stets darum, mit Fachwissen, Erfahrung und Ihrer Liebe zum Spiel die Chancen zu erhöhen und das Risiko zu senken. Natürlich gibt es immer ein gewisses Risiko. Finanzielle Intelligenz verbessert aber die Chancen. Deshalb ist dasselbe Geschäft für den einen hochriskant und für den anderen leicht überschaubar. Das ist der wesentliche Grund, warum ich die Leute ständig ermutige, mehr in ihre finanzielle Bildung zu investieren als in Aktien, Immobilien oder andere Märkte. Je klüger Sie sind, desto bessere Chancen haben Sie, die schlechteren Karten zu stechen.

Die Aktien, in die ich selbst investiere, sind für die meisten Menschen höchst riskant, und ich rate Ihnen dringend davon ab. Ich spiele dieses Spiel seit 1979 und habe mehr als genug Lehrgeld bezahlt. Aber wenn Sie nochmals nachlesen, warum derartige Investitionen für die meisten Menschen so riskant sind, werden Sie vielleicht in der Lage sein, Ihr Leben so umzugestalten, dass es auch für Sie nur ein geringes Risiko darstellen würde, eine Investition von fünfundzwanzigtausend Dollar in knapp einem Jahr in eine Million zu verwandeln.

Wenn Sie wissen, was Sie tun, ist es auch kein Glücksspiel. Ein Glücksspiel ist es jedoch, wenn Sie einfach Geld in ein Geschäft stecken und beten, dass es schon gut-gehen wird.

Wie bereits dargelegt, ist nichts von dem, was Sie hier lesen, als Empfehlung zu verstehen. Alles dient nur als Beispiel dafür, was einfach und machbar ist. Im Gesamtzusammenhang betrachtet, sind

meine Deals Kleinigkeiten. Doch für den Durchschnittsbürger ist ein passives Einkommen von mehr als hunderttausend Dollar jährlich erstrebenswert und nicht schwer zu erreichen. Abhängig von der Marktlage und je nachdem, wie clever Sie sind, könnte es in fünf bis zehn Jahren geschafft sein. Wenn Sie Ihre Lebenshaltungskosten niedrig halten, sind hunderttausend Dollar als zusätzliches Einkommen angenehm, unabhängig davon, ob Sie weiter zur Arbeit gehen oder nicht. Sie können weiter arbeiten gehen oder sich nur noch mit Ihren Hobbys beschäftigen, wenn Sie das wollen, und gleichzeitig das staatliche Steuersystem zu Ihren Gunsten nutzen, statt sich zu Ihrem Nachteil benutzen zu lassen.

Meine eigene Basis wird von Immobilien gebildet. Ich liebe Immobilien, weil sie beständig sind und der Markt sich langsam entwickelt. Ich achte darauf, dass diese Basis solide bleibt. Der Cashflow ist in etwa immer gleich und es gibt – wenn man sie ordentlich verwaltet – gute Chancen auf Wertsteigerung. Das Schönste an einer soliden Immobilienbasis ist, dass sie es mir erlaubt, bei meinen spekulativeren Aktiengeschäften ein etwas größeres Risiko einzugehen.

Wenn ich an der Börse einen großen Profit mache, zahle ich auf meinen Gewinn die Kapitalertragssteuer und reinvestiere den Rest in Immobilien – und baue meine Vermögensgrundlage auf diese Weise weiter aus.

Ein letztes Wort zu Immobilien. Ich habe die ganze Welt bereist und überall Investmentseminare gehalten. In jeder Stadt höre ich die Leute sagen, es gebe keine günstigen Immobilien. Ich habe da ganz andere Erfahrungen gemacht, sogar in New York oder in Tokio oder direkt am Stadtrand gibt es erstklassige Angebote, die den meisten Menschen entgehen. In Singapur, wo die Immobilienpreise derzeit sehr hoch sind, lassen sich ein paar Autominuten entfernt immer noch hervorragende Schnäppchen finden. Wenn also jemand sagt: »Das funktioniert hier nicht« und mit dem Finger auf mich zeigt, erinnere ich ihn daran, dass die eigentliche Aussage lauten müsste: »Ich weiß nicht, wie das hier funktionieren kann – noch nicht.«

Großartige Gelegenheiten erkennt man nicht mit den Augen. Man erkennt sie mit dem Verstand. Die meisten Menschen werden einfach deshalb niemals reich, weil ihnen die entsprechende Ausbildung fehlt, um die Gelegenheiten direkt vor ihrer Nase zu erkennen.

Ich werde oft gefragt »Wie fange ich an?«

Großartige Gelegenheiten erkennt man nicht mit den Augen. Man erkennt sie mit dem Verstand.

Im letzten Kapitel beschreibe ich die zehn Schritte, die ich auf dem Weg zu meiner finanziellen Unabhängigkeit gegangen bin. Aber denken Sie daran, Spaß zu haben. Es ist nur ein Spiel. Manchmal gewinnen Sie und manchmal lernen Sie – aber Spaß sollte schon dabei sein. Die meisten Menschen gewinnen nie, weil ihre Angst zu verlieren größer ist. Deshalb habe ich die Schule als so albern empfunden, denn dort lernen wir, dass Fehler schlecht sind und dass wir für unsere Fehler bestraft werden. Doch wenn man sich ansieht, wie der Mensch lernt, stellt man fest, dass er gerade aus seinen Fehlern lernt. Wir lernen laufen, indem wir hinfallen, und wenn wir nie das Risiko eingegangen wären hinzufallen, hätten wir nie laufen gelernt. Dasselbe gilt für das Fahrradfahren. Die Narben an meinen Knien sind jetzt noch sichtbar, aber heute kann ich Fahrrad fahren, ohne darüber nachdenken zu müssen. Und das gilt auch fürs Reichwerden. Leider sind die meisten Menschen in erster Linie deshalb nicht reich, weil sie fürchterliche Angst vor dem Verlieren haben. Gewinner haben keine Angst vor dem Verlieren, nur Verlierer.

Misserfolge sind nun mal ein Teil des Erfolgs. Menschen, die Angst vor Misserfolg haben, verzichten auch auf den Erfolg.

Ich betrachte Geld ganz ähnlich wie mein Tennisspiel. Ich spiele ernsthaft, mache Fehler, korrigiere sie, mache andere Fehler, korrigiere diese und werde besser. Wenn ich das Spiel verliere, trete ich ans Netz, reiche meinem Gegner die Hand, schüttle sie, lächle und sage »Bis nächsten Samstag.«

Es gibt zwei Arten von Investoren.

1. Am weitesten verbreiteten ist der Typ, der ein Investmentpaket kauft. Er ruft einen Händler an – etwa

eine Immobilienfirma, einen Börsenmakler oder einen Finanzberater – und kauft dann irgendetwas. Das kann ein offener Investmentfonds, ein Immobilienfonds, eine Aktie oder eine Anleihe sein. Es ist eine gute, einfache und saubere Art zu investieren. Das ist so, wie wenn man in einen Computerladen geht und einen PC von der Stange kauft.

2.
Zum zweiten Typ gehören die Investoren, die selber Investitionen schaffen. Diese Investoren bauen in der Regel selbst ein Geschäft auf, so wie manche Menschen die Bauteile kaufen und selbst ihren Computer zusammenschrauben. Es ist wie ein Maßanzug. Ich habe nicht die geringste Ahnung, wie man einen Computer aus Einzelteilen zusammenbaut, aber ich weiß, wie man Teile von Chancen zu einem großen Geschäft zusammenfügt oder kenne jemanden, der das weiß.

Gerade dieser zweite Typ des Investors ist höchstwahrscheinlich ein professioneller Investor. Manchmal kann es Jahre dauern, bis alle Teile beisammen sind, und manchmal kommen sie nie zusammen. Mein reicher Vater ermunterte mich, ein Investor des zweiten Typs zu werden. Dabei ist es wichtig zu lernen, wie man die Teile zusammenfügt, weil man so riesige Gewinne aufbauen kann. Manchmal lauern dort aber auch riesige Verluste, wenn sich alles gegen Sie verschworen hat.

Wenn Sie zum zweiten Typ gehören wollen, müssen Sie drei wichtige Fähigkeiten erwerben:

1.
Die Fähigkeit, eine Gelegenheit zu finden, die alle anderen übersehen haben

Sie sehen mit dem Verstand etwas, das den anderen mit ihren Augen entgeht. Ein Freund kaufte beispielsweise ein altes, heruntergekommenes Haus. Es sah gruselig aus. Jeder fragte sich, warum er es gekauft hatte. Er wusste aber etwas, das uns entgangen war: Zu dem Haus gehörten vier weitere unbebaute Grundstücke. Das hatte er von der Hypothekenversicherung erfahren. Nachdem er das Haus gekauft hatte, ließ er es abreißen und verkaufte die fünf Grundstücke an einen Bauunternehmer für

das Dreifache. Er verdiente fünfundsiebzigtausend Dollar für nur zwei Monate Arbeit. Das ist nicht viel Geld, aber es übertrifft den Mindestlohn um Längen. Und schwierig ist eine solche Transaktion auch nicht.

2.
Die Fähigkeit, Geld zu vermehren

Der Durchschnittsmensch geht nur zur Bank. Investoren des zweiten Typs müssen wissen, wie man das Kapital vermehrt, und es gibt viele Möglichkeiten, das ohne Bank zu tun. Zunächst habe ich gelernt, Häuser ohne die Bank zu kaufen. Wie sich herausstellte, waren nicht so sehr die Häuser, als vielmehr das Erlernen der Fähigkeit, Geld aufzutreiben, von unschätzbarem Wert.

Viel zu oft höre ich jemanden sagen »Die Bank leiht mir kein Geld« oder »Mir fehlt das Geld dafür«. Wenn Sie ein Investor des zweiten Typs sein wollen, müssen Sie lernen, wie man noch nicht vorhandenes Geld aktiviert und vermehrt. Die meisten Menschen lassen zu, dass sie ihr Geldmangel daran hindert, ein Geschäft zu machen. Wenn Sie diese Hürde nehmen, haben Sie einen riesigen Vorsprung vor den Menschen, die sich diese Fähigkeit nicht aneignen.

Schon so oft habe ich ein Haus, eine Aktie oder ein Mietshaus gekauft, ohne einen Cent auf der Bank zu haben. Ich habe einmal einen Wohnblock für 1,2 Millionen Dollar gekauft. Ich tat das, was man knebeln nennt, mit einem schriftlichen Vertrag zwischen Verkäufer und Käufer. Dann habe ich ein Depot über hunderttausend Dollar angelegt, das mir neunzig Tage Luft verschafft, um den Rest des Geldes aufzutreiben. Warum ich das getan habe? Einfach deshalb, weil ich wusste, dass das Haus zwei Millionen Dollar wert war. Am Ende musste ich das Geld gar nicht auftreiben. Stattdessen zahlte mir derjenige, der mir die hunderttausend Dollar gegeben hatte, fünfzigtausend dafür, dass ich dieses Geschäft gefunden hatte, nahm meinen Platz ein und der Fall war für mich erledigt. Gesamtarbeitszeit drei Tage. Wieder einmal kommt es mehr darauf an, was man weiß, als auf das, was man kauft. Investieren heißt nicht kaufen. Es ist mehr eine Frage des Wissens.

3.
Die Fähigkeit, klügere Leute zu finden

Intelligente Menschen sind diejenigen, die mit klügeren

Menschen, als sie selbst es sind, zusammenarbeiten oder sie einstellen. Wenn Sie Rat brauchen, sollten Sie Ihre Berater klug auswählen.

Es gibt viel zu lernen, doch es zahlt sich meistens aus. Wenn Sie die genannten Fähigkeiten nicht lernen wollen oder es sich nicht zutrauen, rate ich Ihnen dringend, ein Investor des ersten Typs zu werden. Ihr Wissen ist Ihr größter Reichtum. Ihr größtes Risiko ist, was Sie nicht wissen.

Ein gewisses Risiko ist immer dabei. Also lernen Sie mit Risiken umzugehen, anstatt sie zu vermeiden.

6. Kapitel – Lektion sechs: Arbeiten Sie, um zu lernen, nicht für Geld

Für meinen gelehrten Vater war ein sicherer Job das Wichtigste, für meinen reichen Vater das Lernen.

1995 gab ich einer Zeitung in Singapur ein Interview. Die junge Reporterin und ich saßen in der Lobby eines Luxushotels, tranken Kaffee und sprachen über den Grund meines Besuchs in Singapur. Ich sollte zusammen mit Zig Ziglar auf der Bühne stehen. Er sprach über das Thema Motivation und ich über die »Geheimnisse« der Reichen.

»Eines Tages möchte ich Bestseller schreiben wie Sie«, sagte sie. Ich hatte einige ihrer Artikel gelesen, die sie für die Zeitung geschrieben hatte, und war beeindruckt. Sie hatte einen klaren und verständlichen Stil, ihre Artikel waren fesselnd geschrieben.

»Sie haben einen wunderbaren Stil«, antwortete ich. »Was hindert Sie daran, Ihren Traum zu verwirklichen?«

»Meine Arbeit scheint nicht voranzugehen«, sagte sie leise. »Alle sagen, dass meine Geschichten ausgezeichnet sind, aber es passiert nichts, also bleibe ich bei der Zeitung, so kann ich wenigstens meine Rechnungen zahlen. Haben Sie irgendwelche Ideen?«

»Ja, die habe ich« entgegnete ich heiter. »Einer meiner Freunde hier in Singapur leitet eine Schule, auf der Menschen lernen, wie man etwas verkauft. Er gibt Kurse für viele der wichtigsten Firmen hier in Singapur und ich denke, es würde Ihrer Karriere sehr gut tun, wenn Sie einen seiner Kurse besuchen.«

Sie versteifte sich. »Sie meinen, ich sollte lernen, wie man etwas verkauft?«

Ich nickte.

»Das ist doch nicht Ihr Ernst, oder?«

»Was ist denn so falsch daran?« Sie war verletzt und nun wünschte ich, dass ich nichts gesagt hätte. In meinem Bemühen zu helfen musste ich nun meinen Vorschlag verteidigen. »Ich habe einen Magister in Englischer Literaturwissenschaft. Warum sollte ich in die Schule gehen und Verkäuferin lernen? Ich bin Akademikerin. Ich bin zur Schule gegangen um eine fachliche Ausbildung zu erhalten und brauche deshalb keine Verkäuferin zu sein. Ich hasse Verkäufer, die sind doch nur hinter dem Geld her. Sagen Sie mir also bitte, warum ich an einer Verkäuferschulung teilnehmen sollte.« Sie packte ihre Aktentasche und das Interview war vorbei.

Auf dem Beistelltisch lag einer meiner früheren Bestseller. Ich griff nach dem Buch und nach ihren Notizen.

»Sehen Sie das?«, fragte ich und deutete auf ihre Notizen.

Sie warf einen Blick darauf. »Was meinen Sie«, fragte sie verwirrt.

Ich deutete noch einmal bewusst auf ihre Aufzeichnungen. Auf ihrem Block stand geschrieben »Robert Kiyosaki, Bestseller-Autor.« »Da steht Bestseller, nicht Bestwriter.«

Ihre Augen weiteten sich.

»Ich bin kein besonders guter Autor, Sie sind eine großartige Autorin. Ich habe gelernt, wie man verkauft. Sie haben einen Magister gemacht. Wenn Sie diese Fähigkeiten kombinieren, werden Sie eine Bestselling- und Bestwriting-Autorin.«

Ihre Augen sprühten vor Zorn. »Ich werde niemals so tief sinken, dass ich lerne, wie man etwas verkauft. Leute wie Sie sind nicht Berufsschriftsteller. Ich bin eine ausgebildete Autorin und Sie sind ein Verkäufer. Das ist nicht fair.«

Sie verstaute ihre restlichen Notizen und eilte durch die großen Glastüren hinaus in den schwülen Morgen Singapurs.

Immerhin erschien am nächsten Morgen ein fairer, wohlwollender Artikel.

Die Welt ist voller kluger, talentierter, gebildeter und begabter

Menschen. Wir treffen sie jeden Tag, sind ständig von ihnen umgeben.

Vor ein paar Tagen hatte ich Schwierigkeiten mit meinem Wagen. Ich brachte ihn zur Werkstatt und der junge Mechaniker hatte das Problem innerhalb weniger Minuten behoben. Er erkannte den Fehler am Klang des Motors. Ich war verblüfft. Die traurige Wahrheit ist jedoch, dass großes Talent allein nicht genügt.

Ich bin immer wieder entsetzt, wenn ich mitbekomme, wie wenig die talentierten Menschen verdienen. Ich habe vor ein paar Tagen gehört, dass weniger als fünf Prozent aller Amerikaner mehr als hunderttausend Dollar jährlich verdienen. Ich kenne brillante, gut ausgebildete Menschen, die weniger als zwanzigtausend Dollar im Jahr verdienen. Ein Unternehmensberater, der sich auf die Medizinbranche spezialisiert hat, erzählte mir, wie viele Ärzte, Zahnärzte und Chiropraktiker finanziell zu kämpfen haben. Bis dahin dachte ich, dass die Dollars nach dem Universitätsabschluss nur so hereinströmen würden. Von diesem Unternehmensberater stammt auch der Satz »Sie sind eine Fähigkeit weit weg vom großen Reichtum«.

Damit möchte er sagen, dass die meisten Menschen nur noch eine einzige Fähigkeit erlernen und beherrschen müssten, damit ihr Einkommen auf einmal anfängt exponentiell in die Höhe zu schnellen. Ich habe bereits erwähnt, dass finanzielle Intelligenz eine Synergie aus Rechnungswesen, Investitions-, Marketingwissen und Kenntnissen im Rechtswesen ist. Wenn man diese vier Fähigkeiten miteinander verbindet, ist es viel leichter, als man glaubt, mit Geld Geld zu verdienen. Doch wenn es ums Geld geht, kennen die meisten Menschen nur eines: harte Arbeit.

Die junge Journalistin ist das klassische Beispiel für das Zusammenspiel bestimmter Fähigkeiten. Wenn sie gewissenhaft lernen würde, wie man verkauft und Marketing betreibt, würde sich ihr Einkommen dramatisch erhöhen. Ich würde an ihrer Stelle nicht nur Verkaufsseminare, sondern auch Kurse für Werbetexter besuchen. Ich würde nicht bei der Zeitung arbeiten, sondern mir eine Stelle bei einer Werbeagentur suchen. Selbst wenn sie Abstriche beim Gehalt hinnehmen müsste, würde sie lernen in Spots, wie sie in einer erfolgreichen Werbung üblich sind, zu kommunizieren. Sie würde etwas über Öffentlichkeitsarbeit lernen, was ein sehr wichtiger Aspekt ist. Sie würde lernen Millionen in der freien Werbung zu machen.

Dann könnte sie abends und an den Wochenenden ihren großen Roman schreiben. Und wenn er fertig wäre, könnte sie ihr Buch viel besser an den Mann bringen. Vielleicht wäre sie dann schon bald eine »Bestseller-Autorin«.

Als ich mein erstes Buch, *Wenn Sie reich und glücklich werden wollen, gehen Sie nicht zur Schule* vorstellte, schlug ein Verleger vor, ich solle den Titel in »Die Ökonomie der Ausbildung« ändern. Ich sagte ihm, dass ich mit einem solchen Titel genau zwei Bücher verkaufen würde. Eines an meine Familie und eines an meinen besten Freund. Wir hatten uns für den provokanten Titel entschieden, weil wir wussten, dass er für jede Menge Aufsehen sorgen würde.

Ich bin ein großer Befürworter der Bildung und glaube an die Möglichkeit der Weiterentwicklung jeder Unterrichtsform. Warum sollte ich sonst weiterhin auf eine Reform unseres veralteten Ausbildungssystems drängen? Deshalb wählte ich einen Titel, der mir schlicht mehr Einladungen zu TV- und Radiosendungen bringen würde. Viele Leute hielten mich für einen Spinner, aber das Buch fand reißenden Absatz.

»Von vielen Dingen ein wenig verstehen«, das war die Devise meines reichen Vaters.

Als ich 1969 meinen Abschluss bei der US-Handelsmarine machte, war mein gelehrter Vater glücklich. Standard Oil of California hatte mich für seine Tankerflotte angeheuert. Ich war dritter Maat und die Bezahlung war im Vergleich zu meinen Kommilitonen eher niedrig, aber es war für die erste richtige Anstellung nach dem College in Ordnung. Mein Anfangsgehalt betrug etwa zweiundvierzigtausend Dollar im Jahr, mit Überstunden, und ich musste nur sieben Monate arbeiten. Ich hatte fünf Monate Urlaub. Ich hätte stattdessen bei einem Tochterunternehmen der Reederei für die Fahrt nach Vietnam anheuern und meine Bezahlung leicht verdoppeln können, wenn ich gewollt hätte.

Eine großartige Karriere lag vor mir, und doch kündigte ich nach sechs Monaten und ging zur Marine, um das Fliegen zu lernen. Mein gelehrter Vater war am Boden zerstört. Mein reicher Vater gratulierte mir.

In der Schule und im Berufsleben ist die Idee der Spezialisierung weit verbreitet. Das heißt, man muss sich spezialisieren, um mehr Geld zu verdienen oder befördert zu werden. Deshalb machen sich Ärzte sofort auf die Suche nach einem Spezialgebiet wie Orthopädie oder Kinderheilkunde. Das Gleiche gilt für Steuerberater, Architekten, Anwälte, Piloten und andere.

Mein gelehrter Vater hielt ebenfalls an diesem Dogma fest und war außer sich vor Freude, als er endlich seinen Doktortitel hatte. Er räumte oft ein, dass die Schulen jene Menschen belohnten, die immer mehr über immer weniger lernen.

Mein reicher Vater ermutigte mich genau das Gegenteil zu tun: »Dein Ziel muss es sein, von vielen Dingen ein wenig zu verstehen.« Deshalb arbeitete ich jahrelang in den unterschiedlichen Abteilungen seiner Unternehmen. Eine Zeit lang arbeitete ich in der Buchhaltung. Obwohl ich wahrscheinlich nie Buchhalter werden würde, wollte er, dass das ich etwas von Rechnungswesen verstand. Er wusste, dass ich den Fachjargon aufschnappen und ein Gefühl dafür entwickeln würde, was wichtig war und was nicht. Ich habe auch als Busfahrer und auf dem Bau gearbeitet, im Vertrieb, im Einkauf und im Marketing. Er bereitete Mike und mich systematisch auf das Unternehmertum vor. Deshalb bestand er auch darauf, dass wir bei den Treffen mit seinen Bankern, Anwälten, Steuerberatern und Börsenmaklern dabei waren. Er wollte, dass wir über alle Aspekte seines Imperiums ein wenig Bescheid wissen.

Als ich meinen gut bezahlten Job bei Standard Oil kündigte, nahm mich mein gelehrter Vater zur Seite. Er war bestürzt. Er konnte nicht verstehen, weshalb ich auf eine Anstellung mit guter Bezahlung, großzügigen Sozialleistungen, viel Freizeit und guten Aufstiegschancen verzichtete. Als er mich eines Abends fragte, warum ich gekündigt hatte, konnte ich es ihm nicht verständlich machen. So sehr ich es auch versuchte, meine Logik passte nicht zu seiner Logik. Das Problem war, dass meine Logik die meines reichen Vaters war.

Für meinen gelehrten Vater war ein sicherer Job das Wichtigste, für

meinen reichen Vater das Lernen.

Mein gelehrter Vater dachte, dass ich mich im Studium zum Schiffsoffizier ausbilden ließ. Mein reicher Vater wusste, dass ich mich mit internationalem Handel beschäftigte. Deshalb übernahm ich als Student Frachttouren und fuhr auf großen Frachtern, Öltankern und Passagierschiffen nach Fernost und in den Südpazifik. Mein reicher Vater legte Wert darauf, dass ich im Pazifik bleiben sollte, anstatt Schiffe nach Europa zu übernehmen, weil er wusste, dass die aufstrebenden Nationen sich in Asien und nicht in Europa befanden.

Während die meisten meiner Kommilitonen – einschließlich Mike – in ihren Verbindungshäusern Partys feierten, studierte ich alles über Handel, Menschen, Geschäftsstile und Kulturen in Japan, Taiwan, Thailand, Singapur, Hongkong, Vietnam, Korea, Tahiti, auf Samoa und den Philippinen. Ich feierte auch Partys, aber nicht in irgendwelchen Verbindungshäusern. Ich wurde schnell erwachsen.

Mein gelehrter Vater konnte einfach nicht verstehen, warum ich beschlossen hatte zu kündigen und zur Marine zu gehen. Ich sagte ihm, dass ich das Fliegen lernen wolle, aber in Wirklichkeit wollte ich Truppenführung lernen. Mein reicher Vater erklärte mir, dass Menschenführung das Schwierigste bei der Leitung eines Unternehmens ist. Er hatte drei Jahre in der Armee verbracht. Mein gelehrter Vater war vom Wehrdienst befreit gewesen. Mein reicher Vater brachte mir bei, wie wichtig es war, zu lernen, Menschen in gefährlichen Situationen zu führen. »Als Nächstes musst du lernen, wie man Menschen führt«, sagte er. »Wenn du kein guter Anführer bist, wirst du hinterrücks abgeschossen, genau wie im Geschäftsleben.«

Als ich 1973 aus Vietnam zurückkehrte, gab ich mein Offizierspatent zurück, obwohl ich sehr gerne flog, und heuerte bei Xerox an. Ich ging aus einem einzigen Grund dort hin, nicht wegen irgendwelcher Sachleistungen, sondern, um verkaufen zu lernen. Ich war nämlich sehr schüchtern und der Gedanke, etwas verkaufen zu müssen, machte mir mehr Angst als alles andere. Xerox hatte zu diesem Zeitpunkt eines der besten Schulungsprogramme für Verkäufer in ganz Amerika. Mein reicher Vater war stolz auf mich. Mein gelehrter Vater schämte sich. Als Intellektueller sah er auf Verkäufer herab. Ich arbeitete vier Jahre lang bei Xerox, bis ich meine Angst überwunden hatte, an Türen zu klopfen und mit Ablehnung konfrontiert zu werden. Als ich

regelmäßig zu den fünf besten Verkäufern gehörte, kündigte ich und ließ eine weitere großartige Karriere bei einem hervorragenden Unternehmen hinter mir.

Job ist ein Akronym für »Just Over Broke«, »kurz vor der Pleite«.

Stattdessen gründete ich 1977 mein erstes eigenes Unternehmen. Mein reicher Vater hatte Mike und mich auf die Übernahme von Unternehmen vorbereitet. Deshalb musste ich nun lernen, wie man Unternehmen aufbaute und zusammenschloss. Mein erstes Produkt, der Nylongeldbeutel mit Klettverschluss, wurde in Fernost produziert und per Schiff zu einem Lagerhaus in New York in der Nähe meiner früheren Schule geliefert. Der offizielle Teil meiner Ausbildung war abgeschlossen und nun war es an der Zeit zu lernen, auf eigenen Beinen zu stehen. Wenn ich versagte, würde ich pleitegehen. Mein reicher Vater hielt es für das Beste, noch vor dem dreißigsten Lebensjahr eine Pleite zu erleben. »Dann hast du noch Zeit, dich wieder aufzurappeln«, war sein Rat. Am Vorabend meines dreißigsten Geburtstags verließ meine erste Schiffsladung Korea in Richtung New York.

Noch heute mache ich internationale Geschäfte. Und wie mein reicher Vater mir geraten hatte, behalte ich die aufstrebenden Nationen im Auge. Heute arbeitet meine Investmentgesellschaft in Südamerika, Asien, Norwegen und Russland.

Es gibt ein altes Klischee, das besagt »›Job‹ ist ein Akronym für ›Just Over Broke‹«, zu Deutsch »kurz vor der Pleite«. Und leider trifft diese Redensart meiner Ansicht nach auf Millionen Menschen zu. Weil das Schulsystem finanzielle Intelligenz nicht als unterrichtswürdig ansieht, leben die meisten Arbeitnehmer »im Rahmen ihrer Verhältnisse«, das heißt, dass sie arbeiten und Steuern zahlen.

Eine andere grässliche Managementtheorie lautet »Arbeiter arbeiten gerade so viel, dass sie nicht entlassen werden und Unternehmer

zahlen gerade soviel, dass die Arbeiter nicht kündigen.« Wenn man sich die Gehaltsstruktur der meisten Unternehmen ansieht, gebe ich zu, dass in dieser Behauptung ein großes Körnchen Wahrheit steckt.

Das Ende vom Lied ist, dass es die meisten Arbeitnehmer nie zu etwas bringen. Sie tun, was ihnen beigebracht wurde: »Such dir einen sicheren Job.« Die meisten Arbeiter arbeiten in erster Linie für ein Gehalt und für freiwillige Arbeitgeberleistungen, was sich zwar kurzfristig lohnen mag, aber auf lange Sicht oft katastrophale Folgen hat.

Ich empfehle stattdessen jungen Menschen, einen Arbeitsplatz eher unter dem Aspekt auszuwählen, was sie dort lernen, anstatt danach, wie viel sie dabei verdienen können. Ich rate ihnen, sich zu überlegen, welche Fähigkeiten sie erlernen wollen, ehe sie sich für einen bestimmten Beruf entscheiden und im Hamsterrad landen.

Sobald ein Mensch einmal in der lebenslänglichen Notwendigkeit gefangen ist, Rechnungen zu zahlen, ähnelt er diesen Hamstern, die sich in ihren kleinen Metalllaufrädern abstrampeln. Ihre winzigen Füße bewegen sich hektisch und das Rad dreht sich schnell, aber am nächsten Morgen sitzen sie immer noch im selben Käfig. Ein toller Job …

Im Film *Jerry Maguire – Spiel des Lebens* mit Tom Cruise gibt es viele tolle Sprüche. Unvergesslich bleibt wohl dieser hier: »Zeig mir das Geld« in der synchronisierten deutschen Fassung, im Original: »Show me the money«. Aber es gibt einen anderen Satz, der meiner Meinung nach absolut der Wahrheit entspricht. Er fällt in der Szene, in der Maguire die Firma verlässt. Er ist gerade entlassen worden und er fragt die ganze Belegschaft »Wer kommt mit mir?« Und alle sitzen nur still und stumm da. Lediglich eine Frau meldet sich und sagt »Ich würde gerne, aber ich werde in drei Monaten befördert.«

Diese Aussage kommt dem wahren Leben am nächsten. Es ist genau die Ausflucht, die die Menschen verwenden, um bei der Arbeit auszuhalten, damit sie Rechnungen zahlen können. Ich weiß, dass sich mein gelehrter Vater jedes Jahr auf seine Gehaltserhöhung freute und jedes Mal wieder enttäuscht war. Dann machte er eine Fortbildung, um Zusatzqualifikationen zu erwerben und noch eine weitere Gehaltserhöhung zu bekommen, aber auch das endete in einer Enttäuschung.

Ich stelle den Menschen oft die Frage »Was bringt Ihnen die Beschäftigung, der Sie Tag für Tag nachgehen?« Wie bei dem kleinen Hamster frage ich mich, ob die Menschen überhaupt darüber nachdenken, wohin sie ihre fleißige Arbeit führt. Was hält die Zukunft für sie bereit?

In seinem Buch,*The Retirement Myth* (Der Ruhestandsmythos) schreibt Craig S. Karpel: »Ich besuchte die Zentrale einer großen landesweiten Rentenberatungsfirma und sprach mit einer Hauptgeschäftsführerin, die sich auf die Gestaltung lohnender Altersvorsorgepläne für Spitzenmanager spezialisiert hatte. Als ich sie fragte, welche Rente Menschen ohne Chefbüros zu erwarten hätten, sagte sie mit einem entwaffnenden Lächeln »Die silberne Kugel.«

»Was meinen Sie damit?«, fragte ich.

Sie zuckte mit den Achseln. »Wenn die Babyboomer dahinter kommen, dass es später nicht einmal zum Leben reicht, können sie sich immer noch eine Kugel in den Kopf jagen.«

Anschließend erklärt Karpel den Unterschied zwischen der bisherigen Altersversorgung mit einer festen Auszahlungssumme und den neuen und riskanteren 401k Plänen. Den meisten Menschen, die heute arbeiten, bietet sich kein schönes Bild. Und hier geht es lediglich um die finanzielle Versorgung im Alter. Nimmt man noch die Kosten für die medizinische Betreuung und die Langzeitpflege hinzu, werden die Aussichten beängstigend.

Schon heute müssen viele Krankenhäuser in Ländern mit staatlicher Krankenversorgung Entscheidungen darüber fällen, wer leben darf und wer nicht. Und sie werden einzig und allein danach getroffen, wie viel Geld vorhanden ist und wie alt die Patienten sind. Ist der Patient alt, bekommt oft ein jüngerer die medizinische Versorgung. Die älteren, armen Patienten landen am Ende der Warteliste. So wie sich die Reichen eine bessere Ausbildung leisten können, werden sie sich auch länger am Leben halten können als die weniger Wohlhabenden.

Deshalb frage ich mich, ob die Arbeiter auch in die Zukunft schauen oder nur bis zum nächsten Gehalt, ohne sich dabei je zu fragen, wohin die Reise geht.

Wenn ich zu Menschen spreche, die mehr Geld verdienen wollen,

empfehle ich immer dasselbe: Ihr Leben langfristig zu planen. Statt einfach für Geld und Sicherheit zu arbeiten, was zugegebenermaßen wichtig ist, schlage ich ihnen vor, sich einen Nebenjob zu suchen, bei dem sie weitere Fähigkeiten erlernen. Wenn sie lernen wollen, wie man etwas verkauft, empfehle ich Network Marketing, das oft auch als Mulitilevel Marketing bezeichnet wird. Einige dieser Unternehmen haben ausgezeichnete Schulungsprogramme, die den Menschen helfen, ihre Angst vor Fehlschlägen und Zurückweisung zu überwinden, die Hauptursache für Erfolglosigkeit. Auf lange Sicht gesehen ist Bildung wertvoller als Geld.

Wenn ich diesen Vorschlag mache, bekomme ich als Antwort häufig zu hören: »Ach, das ist zu umständlich« oder »Ich möchte nur etwas machen, was mich auch interessiert.«

Bei ersterer Aussage frage ich zurück »Sie wollen also lieber ihr ganzes Leben arbeiten und die Hälfte Ihres Einkommens dem Staat überlassen?« Bei der zweiten kontere ich »Es interessiert mich nicht besonders, ins Fitnessstudio zu gehen, aber ich gehe trotzdem, weil ich mich besser fühlen und länger leben will.«

Leider ist an dem alten Sprichwort »Man kann einem alten Hund keine neuen Kunststücke beibringen« etwas Wahres dran. Wenn jemand nicht an Veränderungen gewöhnt ist, tut er sich schwer damit.

Aber für diejenigen, die bereit sind, zu arbeiten, um etwas Neues zu lernen, habe ich etwas sehr Ermutigendes: Das Leben hat große Ähnlichkeit mit dem Training im Fitnessstudio. Am schwierigsten ist es, den inneren Schweinehund zu überwinden und sich aufzuraffen. Wenn Sie das erst mal geschafft haben, ist alles andere ganz einfach.

Es gibt Tage, an denen ich nur ungern ins Fitnessstudio gehe, aber sobald ich dort bin und mich bewege, macht es doch Spaß. Wenn das Training vorbei ist, bin ich immer froh, dass ich mich überwunden habe und hingegangen bin. Wenn Sie nicht arbeiten wollen, um etwas Neues zu lernen und stattdessen darauf beharren, sich beruflich sehr stark zu spezialisieren, sollten Sie darauf achten, dass das Unternehmen, in dem Sie arbeiten, einen Betriebsrat hat. Die Gewerkschaften sind dazu da, Spezialisten zu schützen.

Nachdem mein gelehrter Vater beim Gouverneur in Ungnade gefallen war, wurde er Vorsitzender der Lehrergewerkschaft auf Hawaii. Er

erzählte mir, dass das die schwierigste Arbeit war, die er jemals gehabt habe. Mein reicher Vater dagegen bemühte sich sein ganzes Leben lang, seine Unternehmen vor einer gewerkschaftlichen Organisation zu bewahren. Und er schaffte das sogar. Obwohl ihm die Gewerkschaften auf den Pelz rückten, gelang es ihm immer wieder, sie abzuwehren. Ich persönlich ergreife hier keine Partei, weil ich weiß, dass wir beide Seiten brauchen und die Vorteile für beide Seiten sehe.

Wenn Sie dem Rat der Schule folgen und sich stark spezialisieren, sollten Sie sich in den Schutz der Gewerkschaft begeben. Hätte ich beispielsweise meine Pilotenkarriere fortgesetzt, hätte ich mir ein Unternehmen mit einer starken Pilotengewerkschaft gesucht. Warum? Weil mein Leben dann darauf ausgerichtet gewesen wäre, eine Fähigkeit zu erwerben, die nur in einer einzigen Branche Wert gehabt hätte. Würde man mich aus diesem Beruf herausdrängen, wären meine Fähigkeiten für einen anderen Beruf kaum nützlich. Ein abgeschobener, älterer Pilot mit hunderttausend Flugstunden auf einem großen Flugzeug und einem Verdienst von Hundertfünfzigtausend Dollar würde es schwer haben eine ähnlich gut bezahlte Stelle als Lehrer zu finden. Seine gesammelte Erfahrung lässt sich nicht notwendigerweise von einem Bereich in einen anderen übertragen, weil die Kenntnisse, für die die Piloten in der Luftfahrtindustrie bezahlt werden, beispielsweise im Schulsystem nicht so wichtig sind.

Dasselbe gilt heutzutage sogar für Ärzte. Aufgrund all der Neuerungen im medizinischen Bereich müssen sich viele spezialisierte Ärzte Organisationen wie der Human Medicine Organisation HMO (Organisation für Humanmedizin) anschließen. Lehrer müssen auf jeden Fall Gewerkschaftsmitglieder sein. Derzeit ist die Lehrergewerkschaft, die National Education Association NEA, die größte und reichste Gewerkschaft in Amerika überhaupt. Und sie hat einen ungeheuren politischen Einfluss. Lehrer benötigen den Schutz ihrer Gewerkschaft, weil ihre Fähigkeiten ebenfalls von begrenztem Wert für die Branchen außerhalb des Erziehungswesens sind. Somit haben wir die Faustregel »Wenn hoch spezialisiert – dann gewerkschaftlich organisiert.« Das ist eine kluge Lösung.

Wenn ich meine Kursteilnehmer frage, wer von ihnen bessere Hamburger als McDonald’s macht, heben jedes Mal fast alle die Hand. Dann frage ich »Wenn also die meisten von Ihnen bessere Hamburger

machen, wieso verdient McDonald’s dann mehr als Sie?«

Die Antwort ist offensichtlich: McDonald’s hat ein hervorragendes Geschäftssystem. So viele talentierte Menschen sind arm, weil sie sich darauf konzentrieren, immer bessere Hamburger zu machen, aber nur wenig oder gar nichts über Geschäftssysteme wissen.

Einer meiner Freunde auf Hawaii ist ein großartiger Künstler und verdient mit seiner Kunst ziemlich viel Geld. Eines Tages rief ihn der Anwalt seiner Mutter an, um ihm mitzuteilen, dass sie ihm fünfunddreißigtausend Dollar hinterlassen hatte. Das war von ihrem ganzen Vermögen übrig geblieben, nachdem der Anwalt und der Staat ihren Teil genommen hatten. Sofort sah mein Freund darin eine Chance, sein Geschäft zu vergrößern, indem er einen Teil des Geldes in Werbung investierte. Zwei Monate später erschien die erste ganzseitige Anzeige in einer teuren Zeitschrift, die als Zielgruppe in erster Linie die Superreichen hatte. Die Anzeige lief drei Monate lang und sie brachte ihm keine einzige Anfrage, aber seine ganze Erbschaft war dahin. Jetzt will er die Zeitschrift wegen falscher Angaben verklagen.

Dies ist ein gutes Beispiel von jemandem, der einen wunderschönen Hamburger macht, aber wenig vom Geschäft versteht. Als ich ihn fragte, was er daraus gelernt hat, antwortete er nur: »Anzeigenverkäufer sind Gauner.« Ich fragte ihn, ob er bereit wäre, eine Verkaufsschulung und einen Kurs in Direktmarketing zu besuchen und bekam zur Antwort: »Ich habe weder die Zeit dafür noch möchte mein Geld zum Fenster hinauswerfen.«

Die Welt ist voller hochbegabter, aber armer Menschen. Dass sie arm sind oder finanziell zu kämpfen haben, liegt nur in den seltensten Fällen an mangelndem Können, sondern fast immer an mangelndem Wissen. Sie konzentrieren sich eher darauf, ihre Hamburger zu verbessern, statt den Verkauf und die Auslieferung ihres Produktes zu perfektionieren. Vielleicht macht McDonald’s nicht die besten Hamburger, aber sie sind die Besten darin, wenn es darum geht, einen durchschnittlichen Burger herzustellen und zu verkaufen.

Mein armer Vater wollte, dass ich mich spezialisiere. Das war seiner Meinung nach die einzige Möglichkeit, meinen Verdienst zu erhöhen. Selbst nachdem ihm der Gouverneur von Hawaii mitgeteilt hatte, dass er nicht länger beim Bundesstaat arbeiten könne, fuhr mein gelehrter

Vater fort, mich zur Spezialisierung zu ermutigen. Nach seiner Entlassung verschrieb er sich der Lehrergewerkschaft und kämpfte für weitergehenden Schutz und zusätzliche Arbeitgeberleistungen für diese hoch qualifizierten und gebildeten Menschen. Wir stritten oft, aber ich wusste, dass er meine Meinung nicht teilte, dass die Überspezialisierung den Bedarf nach gewerkschaftlichem Schutz erst notwendig gemacht hatte. Er verstand nie, dass man, je stärker die Spezialisierung ist, umso mehr in ihr gefangen und von ihr abhängig ist.

Mein reicher Vater riet Mike und mir, uns gut auf das Unternehmerdasein vorzubereiten. Das tun auch viele Unternehmen. Sie suchen einen jungen, aufgeweckten Absolventen der Betriebswirtschaftslehre und bereiten ihn allmählich darauf vor, eines Tages die Leitung des Unternehmens zu übernehmen. Diese klugen jungen Arbeitnehmer spezialisieren sich nicht auf einen Bereich, sie durchlaufen alle Abteilungen, um alle Aspekte des Geschäfts kennenzulernen. Die Reichen bereiten ihre Kinder oder die Kinder anderer oft ebenso vor. Auf diese Weise erhält der Nachwuchs ein umfassendes Wissen darüber, wie das Geschäft funktioniert und wie die einzelnen Abteilungen zueinander in Beziehung stehen.

Für die Weltkriegsgeneration galt es als schlecht, häufig das Unternehmen zu wechseln. Heute gilt es als klug. Wenn Arbeitnehmer eher von Unternehmen zu Unternehmen wechseln, anstatt sich stärker zu spezialisieren, könnten sie sich auch gleich vermehrt darum bemühen, dabei mehr zu lernen, anstatt mehr zu verdienen. Kurzfristig betrachtet mag es zutreffen, dass sie bei dieser Vorgehensweise weniger verdienen, aber auf lange Sicht wird es sich auszahlen.

Die wichtigsten Managementfertigkeiten für den Erfolg sind:

1. Management des Cashflows
2. Management der Systeme, einschließlich der

eigenen Person und der Zeit mit der Familie

3.
Menschenführung

Die wichtigsten speziellen Fähigkeiten sind Vertrieb und Marketing. Die Fähigkeit zu verkaufen, also mit einem anderen Menschen zu kommunizieren, sei es ein Kunde, ein Angestellter, ein Vorgesetzter, ein Ehepartner oder ein Kind, ist die Grundlage des persönlichen Erfolgs. Es sind die kommunikativen Fähigkeiten, wie schreiben, sprechen und verhandeln, die entscheidend für ein erfolgreiches Leben sind. Diese Fähigkeiten trainiere ich ständig, indem ich Kurse besuche oder Materialien zur Weiterbildung erwerbe, um mein Wissen zu erweitern.

Wie bereits erwähnt, musste mein gelehrter Vater immer mehr arbeiten, je kompetenter er wurde. Mit zunehmender Spezialisierung saß er auch immer tiefer in der Falle. Zwar stieg sein Gehalt, doch wurden seine Auswahlmöglichkeiten dafür immer weiter eingeschränkt. Als seine Karriere beim Staat abrupt beendet wurde, erkannte er, wie verwundbar er in beruflicher Hinsicht war. Es war wie bei Profisportlern, die sich plötzlich verletzen oder zu alt für ihren Sport geworden sind. Der hoch bezahlte Job ist weg und sie haben nur begrenzte Möglichkeiten zurückzukommen. Ich glaube, das war der Grund, warum mein gelehrter Vater sich danach so sehr gewerkschaftlich engagierte. Er hatte erkannt, wie viel ihm eine Gewerkschaft genützt hätte.

Mein reicher Vater ermutigte Mike und mich, wenig über viel zu wissen. Er ermutigte uns, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die klüger waren als wir, und Teams aus klugen Menschen zusammenzustellen.

Heutzutage würde man das als Synergie von Fachbereichen bezeichnen. Jetzt treffe ich ehemalige Lehrer, die jährlich Hunderttausende von Dollars verdienen, und zwar, weil sie sowohl über besondere Fähigkeiten auf ihren Gebieten als auch über Zusatzqualifikationen verfügen. Sie können sowohl unterrichten als auch verkaufen und sich vermarkten. Ich wüsste nichts, das wichtiger

wäre als Verkauf und Marketing. Aufgrund ihrer Angst vor Zurückweisung haben die meisten Menschen zunächst ein Problem mit diesen Fähigkeiten. Je besser sie kommunizieren und verhandeln können und je besser sie mit ihrer Angst vor Zurückweisung umgehen können, desto leichter wird ihr Leben. Den Rat, den ich jener Journalistin gab, die Bestseller-Autorin werden wollte, gebe ich auch allen anderen.

Die Spezialisierung auf ein bestimmtes Gebiet hat ihre Stärken und Schwächen. Einige meiner Freunde sind Genies, können jedoch nicht effektiv mit anderen kommunizieren und verdienen demzufolge bemitleidenswert wenig. Ich rate ihnen, ein ganzes Jahr zu investieren, um das Verkaufen zu lernen. Auch wenn sie erst einmal nichts verdienen, wird sich ihre Kommunikationsfähigkeit verbessern, und das ist unbezahlbar.

Aber man sollte nicht nur ein guter Verkäufer sein, sondern darüber hinaus auch ein guter Lehrer *und* ein guter Schüler. Um wirklich reich zu sein, muss man genauso in der Lage sein zu lehren, wie zu lernen. Bei finanziellen und beruflichen Schwierigkeiten besteht häufig ein Defizit beim Geben und Nehmen. Ich kenne viele Menschen, die arm sind, weil sie weder gute Schüler noch gute Lehrer sind.

Meine beiden Väter waren beide großzügige Männer. Beide hatten es sich zur Gewohnheit gemacht zu geben. Das Lehren war für sie eine ihrer Möglichkeiten, zu geben. Je mehr sie gaben, desto mehr bekamen sie. Ein deutlicher Unterschied bestand im Geben von Geld. Mein reicher Vater verschenkte reichlich Geld. Er spendete es seiner Kirche, wohltätigen Zwecken und an seine Stiftung. Er wusste, dass man, um Geld zu bekommen, auch Geld geben muss. Geld zu geben ist das Geheimnis der meisten großen, reichen Familien. Hierin liegt die Basis für Einrichtungen wie der Rockefeller- oder der Ford-Foundation. Diese Organisationen sind sowohl dazu da, ihren Reichtum zu vermehren, als auch, ihn immer wieder weiterzugeben.

Mein gelehrter Vater sagte immer, »Wenn ich etwas Geld übrig habe, spende ich es.« Das Problem war, dass nie etwas übrig blieb. So arbeitete er immer härter, um immer mehr Geld zu verdienen, anstatt sich auf das wichtigste Geldgesetz zu konzentrieren: »Gebet, so wird euch gegeben.« Stattdessen glaubte er »Empfanget, so könnt ihr geben.«

Abschließend kann ich sagen, dass ich genauso bin wie meine beiden Väter. Ein Teil von mir ist ein überzeugter Kapitalist, der das Spiel, mit Geld Geld zu machen, liebt. Der andere Teil ist ein gesellschaftlich verantwortungsbewusster Lehrer, dem die immer größer werdende Kluft zwischen Arm und Reich große Sorge bereitet. Ich persönlich mache in erster Linie das veraltete Bildungssystem dafür verantwortlich.

7. Kapitel – Hindernisse überwinden

Der Hauptunterschied zwischen einem Reichen und einem Armen liegt darin, wie sie mit ihrer Angst umgehen.

Auch für Menschen, die sich weitergebildet und ein solides Finanzwissen angeeignet haben, gibt es auf dem Weg zur finanziellen Unabhängigkeit noch einige Hindernisse zu überwinden. Es gibt im Wesentlichen fünf Gründe, warum es auch finanziell gebildeten Menschen oft nicht gelingt, ihre Vermögensspalte so zu füllen, dass sie einen starken Cashflow produziert, der es ihnen ermöglicht, das Leben zu führen, von dem sie träumen, anstatt die ganze Zeit zu arbeiten und Rechnungen zu bezahlen.

Diese Gründe sind:

1. Angst
2. Zynismus
3. Faulheit
4. Schlechte Gewohnheiten
5. Arroganz

Überwinden Sie Ihre Angst

Ich habe noch nie jemanden kennengelernt, der wirklich gerne Geld verliert. Und in all den Jahren ist mir noch nie ein reicher Mensch begegnet, der noch nie Geld verloren hat. Aber ich habe viele arme Menschen getroffen, die niemals auch nur zehn Cent verloren haben … zumindest nicht bei Investitionen.

Die Angst vor dem finanziellen Verlust ist eine Urangst. Jeder hat sie, sogar die Reichen. Aber nicht die Angst ist das Problem, sondern wie man mit der Angst und mit Verlusten umgeht. Die Art und Weise, wie ein Mensch mit Misserfolgen umgeht, macht den Unterschied im Leben aus. Dies gilt für alle Lebensbereiche, nicht nur für Geld. Der grundlegende Unterschied zwischen einem reichen und einem armen Menschen liegt darin, wie beide mit ihrer Angst umgehen.

Angst zu haben ist ganz normal. Es ist in Ordnung, in finanziellen Dingen feige zu sein. Sie können trotzdem reich werden. Wir alle sind manchmal Helden und manchmal Feiglinge. Die Frau eines Freundes ist Krankenschwester in der Notaufnahme, wenn sie Blut sieht, tritt sie in Aktion. Wenn ich über das Investieren rede, läuft sie davon. Wenn ich dagegen Blut sehe, laufe ich nicht weg, ich werde ohnmächtig.

Mein reicher Vater verstand die Ängste ums Geld. »Einige Menschen haben schreckliche Angst vor Schlangen, andere haben große Angst davor, Geld zu verlieren. In beiden Fällen haben wir es mit einer Phobie zu tun«, sage er. Seine Lösung für den Umgang mit der Angst vor finanziellen Verlusten drückte er in diesem kleinen Spruch aus »Hast du Risiko und Sorgen – fang früh an, wart´ nicht auf morgen.«

Aus diesem Grund empfehlen Banken, sich das Sparen bereits in jungen Jahren anzugewöhnen. Wenn man früh anfängt, ist es leicht reich zu werden. Ich möchte hier nicht in die Details gehen, aber es macht viel aus, ob man mit zwanzig Jahren mit dem Sparen beginnt oder erst mit dreißig Jahren. Es ist ein unglaublich großer Unterschied. Man sagt, eines der Wunder dieser Welt sei die Macht des Zinseszinses. Der Kauf der Insel Manhattan gilt als eines der größten Schnäppchen aller Zeiten. New York wechselte für vierundzwanzig Dollar in Form von Perlen und billigem Schmuck den

Besitzer. Hätte man aber die vierundzwanzig Dollar zu acht Prozent jährlich angelegt, wären daraus bis 1995 mehr als achtundzwanzig Trillionen Dollar geworden. Man könnte Manhattan damit zurückkaufen und es würde noch Geld übrig bleiben, um einen Großteil von Los Angeles zu kaufen, besonders wenn man die Immobilienpreise von 1995 zugrunde legen würde.

Mein Nachbar arbeitet seit einem Vierteljahrhundert für eine größere Computerfirma. In fünf Jahren wird er das Unternehmen mit einer privaten Altersvorsorge in Höhe von vier Millionen Dollar verlassen. Das Geld ist hauptsächlich in offenen Investmentfonds mit hoher Wachstumsrate angelegt, die er dann in Anleihen und Staatsanleihen umwandeln möchte. Er wird erst fünfundfünfzig sein, wenn er aufhört, und über ein passives Einkommen von mehr als dreihunderttausend Dollar jährlich verfügen. Das ist mehr als sein heutiges Gehalt. Es ist also machbar, auch wenn man Verluste und Risiken hasst. Aber Sie müssen früh beginnen, auf jeden Fall einen Pensionsplan aufstellen und sich einen Finanzberater nehmen, dem Sie vertrauen und der Sie berät, bevor Sie investieren.

Aber was ist, wenn Sie nur noch wenig Zeit haben oder sich schon früher zur Ruhe setzen wollen? Wie gehen Sie dann mit der Angst vor Geldverlusten um?

Mein armer Vater tat nichts, er ging diesen Dingen einfach aus dem Weg und weigerte sich, darüber zu reden. Mein reicher Vater empfahl mir dagegen, wie ein Texaner zu denken.

»Ich mag Texas und die Texaner«, sagte er immer. »In Texas ist alles größer, wenn Texaner gewinnen, gewinnen sie im großen Stil. Und wenn sie verlieren, sind ihre Niederlagen spektakulär.«

»Texaner verlieren gern?«, fragte ich

»Das habe ich nicht gesagt. Niemand verliert gern. Zeige mir einen glücklichen Verlierer und ich zeige dir einen Menschen, der nie gewinnen wird«, sagte mein reicher Vater.

»Ich spreche von der Einstellung der Texaner zu Risiko, Erfolg und Misserfolg. Es ist die Art, wie sie ihr Leben leben. Sie leben im großen Stil. Nicht wie die meisten Menschen hier, die sich wie Kakerlaken benehmen, wenn es ums Geld geht. Kakerlaken erschrecken vor jedem

Lichtstrahl und diese Leute wimmern, wenn ihnen der Angestellte im Lebensmittelladen fünfundzwanzig Cent zu wenig rausgibt.«

Er fuhr fort: »An den Texanern gefällt mir ihre Einstellung am besten. Sie sind stolz auf ihre Gewinne und prahlen mit ihren Niederlagen. In Texas gibt es ein Sprichwort ›Wenn du schon pleitegehen musst, dann richtig.‹ Du möchtest doch wohl nicht zugeben müssen, dass du dich mit einer Doppelhaushälfte ruiniert hast!« Die meisten Menschen hier haben so große Angst vor dem Verlieren, dass sie nicht einmal eine Doppelhaushälfte haben, mit der sie sich ruinieren können.

Er sagte Mike und mir immer wieder, dass der Hauptgrund für die finanzielle Erfolglosigkeit der meisten Menschen in erster Linie darauf zurückzuführen sei, dass sie zu sehr auf Nummer sicher gingen. »Die Menschen haben so große Angst zu verlieren, dass sie zwangsläufig verlieren.«

Fran Tarkenton, früher ein hervorragender NFL-Quarterback, formulierte es so »Gewinnen heißt, keine Angst vor Niederlagen zu haben.«

Im Verlauf meines Lebens habe ich erlebt, dass auf Niederlagen für gewöhnlich Siege folgen. Bevor ich endlich das Radfahren beherrschte, bin ich viele Male hingefallen. Ich kenne keinen Golfspieler, der noch nie einen Golfball verloren hat. Ich kenne keinen Verliebten, der noch nie Liebeskummer hatte, und ich kenne keinen Reichen, der noch nie finanzielle Verluste erlitten hat.

Die meisten Menschen erzielen also deshalb keine finanziellen Gewinne, weil der Schmerz, Geld zu verlieren weit größer ist, als ihre Freude, reich zu sein.

Ein weiteres texanisches Sprichwort lautet »Alle Menschen wollen in den Himmel – nur sterben will niemand.« Die meisten Menschen träumen davon reich zu sein, aber sie haben eine Heidenangst davor, Geld zu verlieren. Deshalb kommen sie nie in den Himmel.

Mein reicher Vater pflegte Mike und mir von seinen Reisen nach Texas zu erzählen. »Wenn ihr wirklich lernen wollt mit Risiken, Verlusten und Niederlagen umzugehen, dann fahrt nach San Antonio und besucht das Museum The Alamo. The Alamo erzählt die berühmte Geschichte von tapferen Menschen, die sich für den Kampf

entschieden, obwohl sie wussten, dass es angesichts einer überwältigenden Überzahl keinerlei Aussicht auf Erfolg gab. Sie entschieden sich also, lieber zu sterben, als sich zu ergeben. Dies ist eine inspirierende Geschichte, mit der man sich unbedingt beschäftigen sollte. Dennoch handelt es sich um eine tragische militärische Niederlage. Man hat sie aufgerieben – wenn man so will, ein Misserfolg, denn sie haben verloren. Und wie gehen die Texaner damit um? Sie rufen immer noch ›Remember the Alamo!‹«.

Niederlagen inspirieren Gewinner – und vernichten Verlierer.

Mike und ich bekamen diese Geschichte oft zu hören. Sein Vater erzählte sie uns immer dann, wenn er vor einem großen Geschäftsabschluss stand und nervös war, wenn er alles getan hatte, was in seiner Macht stand, und es an der Zeit war, es zu wagen oder die Finger davon zu lassen. Jedes Mal, wenn er Angst hatte, einen Fehler zu machen oder Geld zu verlieren, erzählte er uns diese Geschichte. Sie gab ihm Kraft, denn sie erinnerte ihn daran, dass er jeden finanziellen Verlust in einen finanziellen Gewinn verwandeln konnte. Mein reicher Vater wusste, dass ihn Niederlagen nur stärker und klüger machen würden. Nicht, dass er wild auf Niederlagen gewesen wäre. Aber er wusste, wer er war und wie er mit Niederlagen umgehen musste. Er würde einen Verlust akzeptieren und daraus einen Gewinn machen. Das machte ihn zu einem Gewinner und andere zu Verlierern. Das gab ihm den Mut weiterzumachen, die Grenze zu überschreiten, wenn andere den Rückzug antraten. »Das gefällt mir so an den Texanern. Sie haben eine große Niederlage in eine Touristenattraktion verwandelt, mit der sie Millionen verdienen.«

Doch die Worte, die mir heute wahrscheinlich am meisten bedeuten, sind diese: »Texaner verheimlichen ihre Niederlagen nicht. Sie lassen sich von ihnen inspirieren. Sie verwandeln ihre Niederlagen in aufrüttelnde Herausforderungen. Niederlagen dienen den Texanern als Inspiration zum Sieg. Und diese Strategie funktioniert nicht nur in Texas. Es ist die Strategie aller Gewinner.«

Ich habe bereits erwähnt, dass beim Fahrradfahren-Lernen das Hinfallen Teil des Lernprozesses ist. Ich erinnere mich noch, dass mich die Stürze nicht entmutigt, sondern nur noch entschlossener gemacht haben. Und einen Spitzengolfer inspiriert der Verlust eines Balles oder die Niederlage in einem Turnier lediglich dazu, sich weiter zu verbessern, härter zu trainieren und mehr zu lernen. Das ist es, was ihn besser macht.

Um John D. Rockefeller zu zitieren: »Ich versuche stets, jede Katastrophe in eine Chance zu verwandeln.«

Als Amerikaner japanischer Abstammung kann ich Folgendes behaupten. Viele Menschen sind der Meinung, Pearl Harbor sei ein Fehler der Amerikaner gewesen. Ich behaupte, es war ein Fehler der Japaner. Im Film »Tora! Tora! Tora!« sagt ein ernster japanischer Admiral zu seinen jubelnden Untergebenen: »Ich fürchte, wir haben einen schlafenden Riesen geweckt.« »Remember Pearl Harbour« wurde zu einem Schlachtruf. Dieser Schlachtruf machte aus einer der größten amerikanischen Niederlagen einen Grund zu siegen. Die Niederlage gab Amerika Kraft und bald darauf sollte es als Weltmacht in Erscheinung treten.

Niederlagen inspirieren Gewinner – und vernichten Verlierer. Das ist das größte Geheimnis der Gewinner. Das Geheimnis, das Verlierer nicht kennen. Erinnern wir uns an Tarkentons Zitat: »Gewinnen heißt, keine Angst vor Niederlagen zu haben.« Menschen wie er fürchten sich nicht vor einer Niederlage, weil sie wissen, wer sie sind. Sie hassen es zu verlieren und deshalb wissen sie, dass Niederlagen sie nur dazu anregen, besser zu werden. Es ist ein großer Unterschied, ob man das Verlieren hasst oder ob man es fürchtet. Die meisten Menschen haben so große Angst davor, Geld zu verlieren, dass sie daran scheitern. Sie ruinieren sich mit einer Doppelhaushälfte. Was ihre Finanzen anbelangt, gehen sie zu sehr auf Nummer sicher, backen allzu kleine Brötchen. Sie kaufen große Häuser und große Autos, aber sie machen keine großen Investitionen. Über neunzig Prozent der Amerikaner sind in finanziellen Schwierigkeiten, und hauptsächlich deshalb, weil sie spielen, um nicht zu verlieren – sie spielen nicht, um zu gewinnen.

Sie gehen zu ihren Finanzberatern, Steuerberatern oder Börsenmaklern und kaufen ein ausgewogenes Portfolio. Die meisten stecken viel Geld in Schatzbriefe mit niedrigem Zinssatz, offene Investmentfonds, die innerhalb einer Fondsfamilie gehandelt werden

können, und einige wenige einzelne Aktien. Es ist ein sicheres und vernünftiges Portfolio, aber kein Gewinnerportfolio. Es ist das Portfolio eines Menschen, der spielt, um nicht zu verlieren.

Verstehen Sie mich nicht falsch, es ist wahrscheinlich ein besseres Portfolio als die Rücklagen der Mehrheit der Bevölkerung und genau das ist erschreckend, weil ein sicheres Portfolio viel besser ist als gar keins. Für einen sicherheitsliebenden Menschen ist es sogar ein großartiges Portfolio. Doch auf Nummer sicher zu gehen und nach einem ausgewogenen Investmentportfolio zu streben, ist nicht die Art, wie erfolgreiche Investoren das Spiel spielen. Wenn Sie nur wenig Geld haben und reich werden wollen, müssen Sie gezielt, nicht ausgewogen vorgehen.

Wenn Sie sich einen beliebigen erfolgreichen Menschen ansehen, werden Sie bemerken, dass er nicht von Anfang an ausgewogen war. Mit einem ausgewogenen Portfolio erreichen Sie nichts. Sie treten auf der Stelle. Wenn Sie Fortschritte erzielen möchten, müssen Sie erst einmal aus dem Gleichgewicht kommen. Beobachten Sie doch einmal, wie Sie beim Laufen vorankommen.

Thomas Edison war nicht ausgewogen, er arbeitete gezielt. Bill Gates war nicht ausgewogen, er arbeitete gezielt. Donald Trump arbeitet gezielt. General George S. Patton zog seine Panzer nicht weit auseinander, er konzentrierte sie und brach durch die Schwachstellen in der deutschen Front. Die Franzosen haben sich an der Maginot-Linie weitläufig verteilt und Sie wissen ja, wie das endete.

Wenn Sie reich werden wollen, müssen Sie sich konzentrieren. Setzen Sie viel auf eine Karte. Machen Sie es nicht wie die Armen und die Mittelschicht: Die setzen das Wenige, was sie haben, auf viele Karten.

Setzen Sie viel auf einige wenige Karten und fokussieren Sie sich. FOCUS steht für »Follow One Course Until Sucessful«, folge einem Kurs bis zum Erfolg.

Wenn Sie das Verlieren hassen, wenn es Sie schwächt, gehen Sie auf Nummer sicher. Setzen Sie auf ausgewogene Investitionen. Wenn Sie über fünfundzwanzig sind und schreckliche Angst vor Risiken haben, dann ändern Sie Ihre Strategie nicht! Gehen Sie auf Nummer sicher, aber fangen Sie früh an. Fangen Sie früh damit an, Ihre Spargroschen zu sammeln, denn es braucht Zeit.

Aber wenn Sie von der Freiheit träumen – davon, sich aus dem Hamsterrad zu befreien – lautet die erste Frage, die Sie sich stellen müssen »Wie gehe ich mit Niederlagen um?« Wenn Niederlagen Sie zum Sieg anspornen, sollten Sie es vielleicht versuchen – aber nur vielleicht. Wenn Niederlagen Sie schwächen oder Wutanfälle auslösen – wie bei einem verzogenen Fratz, der jedes Mal, wenn etwas nicht nach seinem Kopf geht, seinen Anwalt anruft, um jemanden zu verklagen – dann gehen Sie auf Nummer sicher. Behalten Sie Ihren Job oder kaufen Sie Anleihen oder offene Investmentfonds, aber bedenken Sie, dass auch diese Finanzinstrumente ein gewisses Risiko bergen, obwohl sie sicherer sind.

Ich sage Ihnen all das, erzähle von Texas und Fran Tarkenton, weil es leicht ist, Vermögen zu schaffen. Es ist eigentlich ein Spiel ohne hohe Ansprüche an Fähigkeiten. Man braucht dazu keine großartige Ausbildung. Das, was ein Fünftklässler von Mathematik weiß, genügt vollauf. Aber die Aufstellung der Spalte der Einkünfte ist ein Spiel, das die richtige Einstellung erfordert. Man braucht Mumm, Geduld und muss souverän mit Niederlagen umzugehen wissen. Verlierer vermeiden Niederlagen. Aber Niederlagen machen Verlierer zu Gewinnern. Remember the Alamo!

Überwinden Sie Ihren Zynismus

»Der Himmel stürzt ein! Der Himmel stürzt ein!« Die meisten von uns kennen die Geschichte von »Hühnchen Junior« aus dem Film »Himmel und Huhn«, das herumrannte und den Bauernhof vor drohendem Unheil warnte. Jeder kennt solche Menschen. Aber wir alle tragen ein »Hühnchen Junior« in uns.

Der Zyniker ist in Wirklichkeit so ein »Hühnchen Junior«. Wir alle werden so, wenn Angst und Zweifel die Oberhand gewinnen.

Jeder Mensch hat seine Zweifel. »Ich bin nicht klug.« »Ich bin nicht gut genug.« »Der Soundso ist besser als ich.« Unsere Zweifel lähmen uns oft. Wir spielen das »Was wäre, wenn«-Spiel. »Was wäre, wenn die Wirtschaft zusammenbricht, kurz nachdem ich investiert habe?« »Was wäre, wenn mir die Sache entgleitet und ich das Geld nicht zurückzahlen kann?« »Was wäre, wenn sich die Dinge nicht wie geplant entwickeln?« Oder aber unsere Freunde oder Verwandten erinnern uns ungefragt an unsere Schwächen, mit Sätzen wie »Wie kommst du darauf, dass du das schaffen könntest?« »Wenn die Idee wirklich so gut ist, wieso ist dann noch niemand anderes darauf gekommen?« »Das funktioniert nie. Du weißt nicht, wovon du redest.« Diese Stimmen des Zweifels werden oft so laut, dass wir einfach nicht ins Handeln kommen. Ein schreckliches Gefühl macht sich in unserem Magen breit. Manchmal können wir nicht schlafen. Wir schaffen es nicht, den nächsten Schritt zu gehen. So bleiben wir bei dem, was sicher ist und lassen die Chancen an uns vorüberziehen. Wir sehen zu, wie das Leben vorbeigeht, während wir reglos mit einem eisigen Knoten im Bauch dasitzen. Jeder kennt dieses Gefühl – der eine mehr, der andere weniger.

Peter Lynch, der mit dem Fidelity Magellan Investment Fonds berühmt wurde, hält Warnungen, dass der Himmel einstürzt, für ein »Geschrei«, und wir alle hören es.

Die meisten Menschen erzielen deshalb keine finanziellen

Gewinne, weil der Schmerz, Geld zu verlieren, weit größer ist, als ihre Freude, reich zu sein.

Dieses »Geschrei« entsteht entweder in unseren Köpfen oder kommt von außerhalb, häufig wird es von Freunden, Familienangehörigen, Mitarbeitern und den Medien erzeugt. Lynch erinnert sich an die Fünfzigerjahre, als die Gefahr eines Atomkriegs in den Nachrichten so allgegenwärtig war, dass die Menschen anfingen, Atomschutzbunker zu bauen und Lebensmittel- und Wasservorräte anzulegen. Wenn sie das Geld klug investiert hätten, statt einen Schutzbunker zu bauen, wären sie heute vermutlich finanziell unabhängig.

Als vor einigen Jahren die Unruhen in Los Angeles ausbrachen, schnellten im ganzen Land die Waffenverkäufe in die Höhe. Ein Mensch stirbt im US-Bundesstaat Washington an rohem Hamburgerfleisch und das Gesundheitsministerium in Arizona ordnet an, Rindfleisch in allen Restaurants gut durchzubraten. Ein Arzneimittelhersteller zeigt einen Werbespot, wie sich Menschen eine Grippe einfangen. Der Spot läuft im Februar im Fernsehen. Die Zahl der Erkältungen steigt daraufhin genauso an wie der Umsatz des Erkältungsmedikaments.

Viele Menschen sind arm, denn wenn es ums Investieren geht, ist die Welt voller Menschen wie »Hühnchen Junior«, die herumlaufen und rufen »Der Himmel stürzt ein! Der Himmel stürzt ein!« Und die »Hühnchen Junior« sind einflussreich, weil jeder von uns so ein kleines Hühnchen in sich herumträgt. Es erfordert oft sehr viel Mut, nicht zuzulassen, dass Gerüchte und pessimistisches Gerede die eigenen Zweifel und Ängste schüren.

1992 besuchte uns ein Freund aus Boston in Phoenix. Richard war davon beeindruckt, was wir mit Aktien und Immobilien erreicht hatten. Die Immobilienpreise in Phoenix waren im Keller. Wir verbrachten zwei Tage mit ihm und zeigen ihm Objekte, die sich unserer Meinung nach hervorragend dazu eigneten, Cashflow und Wertzuwächse zu erzielen.

Meine Frau und ich sind keine Immobilienmakler, wir sind ausschließlich Investoren. Nachdem wir ein Häuschen in einer

Ferienanlage gefunden hatten, riefen wir einen Makler an, der es unserem Freund am selben Nachmittag verkaufte. Der Preis betrug lediglich zweiundvierzigtausend Dollar für ein Häuschen mit zwei Schlafzimmern. Ähnliche Häuser wurden für fünfundsechzigtausend Dollar verkauft. Es war ein Schnäppchen. Aufgeregt kaufte er es und kehrte nach Boston zurück.

Zwei Wochen später rief der Makler an, um uns zu sagen, dass unser Freund einen Rückzieher gemacht hatte. Ich rief sofort an, weil ich wissen wollte, weshalb. Es war nur aus ihm herauszubekommen, dass er mit seinem Nachbarn gesprochen hätte und der hätte ihm gesagt, dass es ein schlechtes Geschäft gewesen sei. Das Haus sei zu teuer. Ich fragte Richard, ob sein Nachbar ein Investor sei. Richard verneinte. Als ich ihn fragte, warum er auf ihn gehört hatte, ging Richard in die Defensive und sagte, er wolle sich weiter umsehen.

Mit dem Immobilienmarkt in Phoenix ging es weiter aufwärts und 1994 wurde dieses kleine Haus für tausend Dollar im Monat vermietet – in der Hauptsaison, den Wintermonaten, waren es sogar zweieinhalbtausend. 1995 war das Häuschen fünfundneunzigtausend Dollar wert. Richard hätte lediglich fünftausend Dollar hinterlegen müssen und er hätte einen Anfang gemacht, um sich aus dem Hamsterrad zu befreien. Heute hat er immer noch nichts getan. Und noch immer sind Schnäppchen in Phoenix zu haben. Man muss nur sehr viel intensiver danach suchen.

Richards Rückzieher überraschte mich nicht. Es kommt oft vor, dass ein Käufer seine Entscheidung bereut und dies kann jeden von uns treffen. Hühnchen Junior hat gewonnen und eine Chance auf Freiheit ist vertan.

In einem anderen Fall habe ich einen kleinen Teil meiner Vermögenswerte in sogenannten Tax Lien Certificates – einer Art Pfandverschreibungen angelegt. (Anmerkung des Übersetzers: Wenn in den USA ein Immobilieneigentümer seine Grundsteuer nicht bezahlt, kann der jeweilige Bundesstaat sein Pfändungsrecht an Dritte verkaufen. Diese erhalten dann einen festen Zinssatz und die Eintragung als Gläubiger ersten Ranges. Das bedeutet, wenn der Schuldner seine Steuerschuld nicht begleicht, geht das Eigentum an der Immobilie auf den Inhaber der Pfandverschreibung über.) Ich bekomme für mein Geld sechzehn Prozent jährlich, was sicher die üblichen Zinsen der Sparguthaben übersteigt. Die Tax Lien Certificates

sind durch die Immobilie des Grundsteuerschuldners abgesichert. Das Geld selbst wird vom Staat eingetrieben, und auch das ist ein Vorteil gegenüber den meisten Banken. Ihre Struktur macht aus ihnen eine sichere Investition. Es mangelt ihnen lediglich an Liquidität. Deshalb betrachte ich sie als Einlagebriefe mit einer Laufzeit zwischen zwei und sieben Jahren. Fast jedes Mal, wenn ich erzähle, dass ich mein Geld auf diese Weise angelegt habe, bekomme ich von meinem Gesprächspartner zu hören, dass dies ein riskantes Geschäft sei. Besonders, wenn derjenige in Schatzbriefe investiert hat. Wenn ich frage, woher er diese Informationen hat, sagt er, von einem Freund oder aus einem Investmentmagazin. Er selbst hat es noch nie gemacht, erzählt aber jemandem, der es tut, weshalb er es nicht tun sollte. Der niedrigste Zinsertrag, den ich erwarte, sind sechzehn Prozent, aber Menschen, die voller Bedenken sind, geben sich mit fünf Prozent zufrieden. Bedenken sind teuer.

Es sind immer wieder diese Bedenken und dieser Zynismus, die dafür sorgen, dass Menschen auf Nummer sicher gehen und arm bleiben. Die wirkliche Welt wartet nur darauf, dass sie reich werden. Nur dieses Trübsalblasen lässt einen Menschen arm bleiben. Wie ich schon sagte, ist es eigentlich gar nicht so schwer, aus dem Hamsterrad zu entkommen. Man braucht keine großartige Bildung, aber die Vorbehalte sind für die meisten Menschen das größte Hindernis.

»Zyniker gewinnen nie«, sagte mein reicher Vater. »Ungeprüfte Bedenken und Angst bringen einen Zyniker hervor. Zyniker kritisieren und Gewinner analysieren«, war eine weitere seiner bevorzugten Redensarten. Mein reicher Vater behauptete, dass Pessimismus blind macht, während die Analyse die Augen öffnet. Da Gewinner analysieren, können sie sehen, dass die Kritiker blind sind und sie können Gelegenheiten entdecken, die anderen entgehen. Und das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Immobilien sind ein einzigartiges, mächtiges Investitionsinstrument für jeden, der nach finanzieller Unabhängigkeit und Freiheit strebt. Doch wenn ich das Gespräch auf Immobilien lenke, höre ich oft: »Ich will keine Toiletten reparieren.« Das ist, was Peter Lynch als »Geschrei« bezeichnet. Das ist, was mein reicher Vater »Zynikergeplauder« nennen würde, jemand, der nur kritisiert, aber nicht analysiert, jemand, der zulässt, dass seine Bedenken und Ängste den Geist verschließen, anstatt die Augen zu öffnen.

Wenn also jemand sagt, »Ich will keine Toiletten reparieren«, würde ich am liebsten zurückfragen: »Wieso denken Sie, dass ich das will?« Im Grunde sagt der Betreffende, dass eine Toilette wichtiger sei als seine Wünsche. Ich spreche davon, wie man sich aus dem Hamsterrad befreien kann, und er denkt nur an Toiletten. Dieses Denkmuster sorgt dafür, dass die meisten Menschen arm bleiben. Sie kritisieren, anstatt zu analysieren.

»Ich-will-nicht-Sätze halten den Schlüssel zum Erfolg fest« würde mein reicher Vater sagen. Weil auch ich keine Toiletten reparieren will, sehe ich mich gründlich nach einem Hausverwalter um, der diese Toiletten repariert. Und wenn ich einen hervorragenden Hausverwalter gefunden habe, der sich um meine Häuser und Apartments kümmert, nun, dann erhöht sich mein Cashflow. Aber vor allem ermöglicht ein geschickter Hausverwalter es mir, weitere Immobilien zu kaufen, da ich mich nicht um Kleinkram kümmern muss. In der Immobilienbranche ist ein hervorragender Hausverwalter der Schlüssel zum Erfolg. Einen guten Verwalter zu finden ist für mich wichtiger als die Immobilie selbst. Ein guter Hausverwalter erfährt oft noch vor den Maklern von guten Geschäften, und das macht ihn dann noch wertvoller.

Das ist es, was mein reicher Vater meinte, wenn er sagte: »Ich-will-nicht-Sätze halten den Schlüssel zum Erfolg fest.« Weil ich auch keine Toiletten reparieren will, habe ich einen Weg gefunden, mehr Immobilien zu kaufen und meinen Ausstieg aus dem Hamsterrad zu beschleunigen. Wer immer nur wiederholt, »Ich will keine Toiletten reparieren«, versagt sich selbst oft diese hervorragende Vermögensanlage. Diesen Menschen sind Toiletten wichtiger als ihre Freiheit.

An der Börse höre ich oft Leute sagen, »Ich will kein Geld verlieren.« Nun, was bringt diese Menschen dazu zu glauben, dass ich oder irgendjemand anderes Geld verlieren möchte? Sie kommen nicht zu Geld, weil sie es nicht verlieren wollen. Statt zu analysieren, lehnen sie die Börse und damit eine weitere großartige Möglichkeit der Vermögensanlage ab.

Im Dezember 1996 fuhr ich mit einem Freund an einer Tankstelle in unserem Viertel vorbei. Er blickte auf und sah, dass der Benzinpreis stieg. Mein Freund ist jemand, der sich über alles Sorgen macht, genau wie »Hühnchen Junior«. Er fürchtet ständig, der Himmel könne

einstürzen, und für gewöhnlich bewahrheiten sich seine Ängste – zumindest für ihn.

Als wir nach Hause kamen, zeigte er mir jede Menge Statistiken, wonach der Benzinpreis in den nächsten Jahren weiter steigen würde. Es waren Statistiken, die ich noch nie zuvor gesehen hatte, obwohl ich bereits einen beträchtlichen Anteil an einer Ölgesellschaft besaß. Aufgrund seiner Informationen machte ich mich sofort auf die Suche und fand eine neue, unterbewertete Ölgesellschaft, die drauf und dran war, weitere Ölvorkommen zu erschließen. Mein Börsenmakler war von dem neuen Unternehmen begeistert und ich kaufte fünfzehntausend Aktien zu fünfundsechzig Cent das Stück.

Im Februar 1997 fuhren derselbe Freund und ich bei derselben Tankstelle vorbei und tatsächlich war der Preis um beinahe fünfzehn Prozent gestiegen. Wieder jammerte »Hühnchen Junior« und machte sich Sorgen. Ich lächelte, weil diese kleine Ölgesellschaft im Januar auf Öl gestoßen war und die fünfzehntausend Aktien auf mehr als drei Dollar das Stück gestiegen waren, seit er mir den Tipp gegeben hatte. Und wenn mein Freund recht hat, wird der Ölpreis weiter steigen.

Anstatt die Situation zu analysieren, schaltet sich bei »Hühnchen Junior« der Verstand ab. Wenn die Menschen wüssten, wie man eine »Stop Order« setzt, würden mehr von ihnen an der Börse investieren, um zu gewinnen, statt lediglich so zu investieren, dass sie nichts verlieren. Eine Stop Order ist ein einfacher Computerbefehl, der dafür sorgt, dass die Aktie automatisch verkauft wird, wenn der Preis zu fallen beginnt, der Ihnen also hilft, Verluste zu minimieren und Gewinne zu maximieren. Eine Stop Order ist ein tolles Werkzeug für Menschen, die verlieren zum Gewinnen nutzen.

Immer wenn ich Menschen höre, die ihr »Ich will nicht« mehr betonen als ihr »Ich möchte«, weiß ich, dass das »Geschrei« in ihren Köpfen sehr laut sein muss. »Hühnchen Junior« hat die Kontrolle über ihr Denken an sich gerissen und ruft: »Der Himmel stürzt ein, und die Toiletten gehen kaputt.« So vermeiden sie zwar das, was sie nicht wollen, aber sie zahlen einen sehr hohen Preis dafür. Möglicherweise bekommen sie nie, was sie sich im Leben gewünscht haben.

Mein reicher Vater zeigte mir eine Möglichkeit, wie man mit »Hühnchen Junior« fertig werden kann. »Mach einfach, was Colonel Sanders getan hat.« Im Alter von 66 Jahren verlor er seine

Beschäftigung und musste von Sozialhilfe leben. Das Geld reichte nicht, also fuhr er im ganzen Land umher, um sein Rezept für Brathähnchen zu verkaufen. Er wurde 1009 Mal abgewiesen, ehe jemand »Ja« sagte. Daraufhin wurde er in einem Alter, in dem die meisten Menschen in den Ruhestand gehen, Multimillionär. »Er war ein tapferer, beharrlicher Mann«, urteilte mein reicher Vater über Harlan Sanders.

Wenn Sie also zweifeln und sich ein wenig ängstlich fühlen, machen Sie das, was Colonel Sanders mit seinem »Hühnchen Junior« getan hat. Er hat es gebraten.

Überwinden Sie Ihre Faulheit

Viel beschäftigte Menschen sind häufig die faulsten. Wir alle kennen Menschen, die viel arbeiten, um Geld zu verdienen. Ein Mann arbeitet hart, um gut für seine Frau und seine Kinder zu sorgen. Er verbringt viel Zeit im Büro und nimmt am Wochenende Arbeit mit nach Hause. Eines Tages kommt er nach Hause und das Haus ist leer. Seine Frau hat ihn mit den Kindern verlassen. Er wusste, dass er und seine Frau Probleme hatten, aber anstatt an der Beziehung zu arbeiten, um sie zu stärken, flüchtete er sich in die Arbeit. Die Trennung erschütterte ihn so sehr, dass seine berufliche Leistung nachließ und er seinen Job verlor.

Ich treffe heutzutage oft Menschen, die zu beschäftigt sind, um sich um ihr Geld zu kümmern. Und es gibt Menschen, die zu beschäftigt sind, um sich um ihre Gesundheit zu kümmern. Der Grund ist der gleiche, diese Menschen sind beschäftigt und sie bleiben beschäftigt, um den Dingen aus dem Weg zu gehen, denen sie sich nicht stellen möchten. Das braucht ihnen aber eigentlich niemand zu sagen, denn tief in ihrem Innern wissen sie es. Wenn man sie jedoch darauf anspricht, reagieren sie oft gereizt oder wütend.

Wenn sie nicht mit der Arbeit oder den Kindern beschäftigt sind, sehen sie oft fern, gehen zum Angeln, zum Golfen oder Einkaufen. Und doch, tief im Innern wissen sie, dass sie dabei sind, sich vor etwas Wichtigem zu drücken. Dies ist die am weitesten verbreitete Art der Faulheit: Faulheit, indem man sich ständig beschäftigt.

Wie lässt sich die Faulheit bekämpfen? Die Antwort lautet: Mit ein wenig Gier.

Viele von uns wurden erzogen, Gier oder Verlangen für schlecht zu halten. »Gierige Menschen sind schlechte Menschen«, sagte meine Mutter immer. Und dennoch haben wir in uns die Sehnsucht, hübsche, neue oder aufregende Dinge zu besitzen.

Um diese Wünsche unter Kontrolle zu halten, wurden sie mithilfe von Schuldgefühlen unterdrückt. »Du denkst immer nur an dich. Weißt du denn nicht, dass du auch noch Geschwister hast?« Das war einer der

Lieblingssätze meiner Mutter. »Du möchtest, dass ich dir was kaufe? Denkst du, Geld wächst auf Bäumen? Wir sind nicht reich, weißt du!« Das war der Lieblingsspruch meines Vaters. Es waren weniger die Worte, als die damit verbundenen zornigen Schuldvorwürfe, die mir zu schaffen machten. Ebenfalls beliebt ist die elterliche Opferhaltung »Ich opfere mich auf, um dir das zu kaufen. Ich kaufe es dir, weil ich so etwas als Kind nie hatte.«

Mein reicher Vater glaubte, dass die Worte »Ich kann mir das nicht leisten« den Verstand abschalten. Die Frage »Wie kann ich mir das leisten?« eröffnet Möglichkeiten, Vorfreude und Träume.

Ich habe einen Nachbarn, der vollkommen pleite ist, aber seinen Wagen nicht in die Garage stellen kann, weil sie mit dem Spielzeug der Kinder vollgestopft ist. Diese verzogenen Gören bekommen alles, was sie sich wünschen. »Ich möchte nicht, dass sie das Gefühl des Mangels kennenlernen«, sagt er immer. Er hat weder etwas für ihre Ausbildung noch für seine Altersversorgung zurückgelegt, aber seine Kinder haben alles an Spielzeug, was es je gab. Neulich hat er mit der Post eine neue Kreditkarte bekommen und er fuhr mit den Kindern nach Las Vegas. »Ich tue es für die Kinder«, sagte er voller Aufopferungsbereitschaft.

Mein reicher Vater verbat sich die Worte »Das kann ich mir nicht leisten«. In meinem eigentlichen Zuhause hörte ich nichts anderes. Mein reicher Vater verlangte stattdessen, dass sich seine Kinder fragten: »Wie kann ich mir das leisten?« Seiner Meinung nach blockieren die Worte »Das kann ich mir nicht leisten« den Verstand. Man braucht nicht mehr zu denken. »*Wie* kann ich mir das leisten?« wirkt dagegen anregend, zwingt einen zum Nachdenken und dazu, nach Lösungen zu suchen.

Aber am wichtigsten war zu fühlen, dass die Worte »Ich kann es mir nicht leisten« eine Lüge sind. Und unser Gehirn weiß das. »Der menschliche Geist ist sehr, sehr mächtig«, pflegte er zu sagen. »Er

weiß, dass er alles kann.« Wenn man einen faulen Verstand hat, der sagt, »Das kann ich mir nicht leisten«, bricht im Inneren ein Krieg aus. Der Geist wird wütend und der faule Verstand muss seine Lüge verteidigen. Der Geist schreit, »Vorwärts, gehen wir ins Fitnessstudio und trainieren wir«, und der faule Verstand sagt, »Aber ich bin müde, ich habe heute wirklich schwer gearbeitet.« Oder der menschliche Geist sagt: »Ich leide darunter und habe es satt arm zu sein, komm, wir unternehmen jetzt was und werden reich«, woraufhin der faule Verstand sagt: »Reiche Menschen sind gierig und außerdem ist das viel zu anstrengend. Es ist eine unsichere Sache. Es könnte sein, dass ich Geld verliere. Ich arbeite sowieso schon hart genug. Ich habe schon in der Arbeit so viel zu tun. Schau, was ich heute Nacht noch machen muss. Mein Chef will, dass das bis morgen fertig ist.«

Und abgesehen von all dem macht uns der Satz »Das kann ich mir nicht leisten« traurig. Er weckt ein Gefühl der Hilflosigkeit, das zu Niedergeschlagenheit und oft zu Depressionen führt. Man könnte es auch »Apathie« nennen. Die Frage »Wie kann ich es mir leisten?« eröffnet uns Möglichkeiten, Anreize und weckt Träume. Es interessierte meinen reichen Vater nicht so sehr, was wir uns kaufen wollten, sondern dass die Frage »Wie kann ich mir das leisten?« unser Denkvermögen stärkt und den Geist anregt.

Deshalb bekamen Mike und ich nur selten etwas von ihm geschenkt. Stattdessen fragte er: »Wie kannst du dir das leisten?« Und die Frage galt auch für unser Studium, das wir selbst finanzierten. Ihm kam es weniger auf das Ziel an, als vielmehr darauf, dass wir lernten herauszufinden, wie wir ein gewünschtes Ziel erreichen konnten.

Ich sehe heute das Problem darin, dass es viel zu viele Menschen gibt, die sich wegen ihrer Gier schuldig fühlen. Es ist eine alte Konditionierung aus ihrer Kindheit. Ihr Verlangen die besten Dinge zu haben, die das Leben bietet, stufen sie als negativ und unpassend ein und fühlen sich daher schuldig. Manche sind unbewusst konditioniert worden zu sagen: »Das kannst du nicht haben« oder »Das wirst du dir niemals leisten können«.

Als ich mich entschieden hatte, das Hamsterrad zu verlassen, stellte ich mir einfach nur die Frage »Wie kann ich es mir leisten, nie wieder zu arbeiten?« Und mein Verstand begann, Antworten und Lösungen auszuspucken. Am schwierigsten war der Kampf gegen die Dogmen meiner eigenen Eltern, die, wie wir gesehen haben, schnell

Schuldgefühle produzierten, weil ich nicht an »andere dachte«, sondern nur meiner »Gier folgte«.

Wie kann man also Faulheit besiegen? Die Antwort ist – wie bereits gesagt – mit ein wenig Gier. Es gibt bei uns eine Radiosendung »What‘s in it for me?« (»Was bringt mir das?«). Eine Person muss sich hinsetzen und sich fragen: »Was bringt es mir, wenn ich gesund bin, sexy und gut aussehe?« oder »Wie würde mein Leben aussehen, wenn ich nie wieder arbeiten müsste?« oder »Was würde ich tun, wenn ich so viel Geld hätte, wie ich brauche?« Ohne ein bisschen Gier, ohne den Wunsch nach etwas Besserem, gibt es keinen Fortschritt. Unsere Welt entwickelt sich weiter, weil wir uns alle ein besseres Leben wünschen. Auf der Suche nach etwas Besserem machen wir neue Erfindungen. Wir gehen zur Schule und lernen fleißig, weil wir es besser haben wollen. Wann immer Sie sich also dabei ertappen, dass Sie sich vor einer Sache drücken, die Sie eigentlich tun sollten, müssen Sie sich nur fragen: »Was bringt mir das?« Seien Sie ein wenig gierig. Gier ist das beste Mittel gegen die Faulheit.

Zu viel Gier ist jedoch nicht gut – wie alles, was wir im Übermaß haben. Denken Sie einfach an das, was Michael Douglas in dem Film »Wall Street« sagt: »Gier ist gut.« Mein reicher Vater formulierte es so: »Schuldgefühle sind schlimmer als Gier, denn sie vertreiben die Seele aus dem Körper.« Präsidentengattin Eleanor Roosevelt brachte es, meiner Ansicht nach, sehr pointiert auf den Punkt: »Tu, was du in deinem Herzen für richtig hältst – Kritik erntest du sowieso. Du bist verdammt, wenn du es tust und verdammt, wenn du es lässt.«

Ändern Sie Ihre schlechten Gewohnheiten

Unser Leben spiegelt eher unsere Gewohnheiten als unsere Erziehung wider. Nachdem wir uns den Film »Conan, der Barbar« mit Arnold Schwarzenegger angesehen hatten, sagte ein Freund: »Ich hätte gerne einen Körper wie Schwarzenegger.« Die meisten Kumpels nickten zustimmend.

»Ich habe sogar gehört, dass er früher einmal klein und schmächtig gewesen sein soll«, fügte ein Freund hinzu.

»Ja, das habe ich auch gehört«, ergänzte ein anderer. »Er soll fast jeden Tag im Fitnessstudio trainieren.«

»Hm, ich wette, das muss er auch.«

»Ach was«, sagte der »Spötter« der Gruppe. »Ich wette, der war schon immer so. Reden wir lieber von was anderem und holen uns ein Bier.«

Das ist ein Beispiel dafür, wie Gewohnheiten das Verhalten prägen. Ich weiß noch, wie ich meinen reichen Vater nach den Gewohnheiten der Reichen fragte. Statt mir eine direkte Antwort zu geben, wollte er es mir, wie gewöhnlich, anhand eines Beispiels klarmachen.

»Wann zahlt dein Vater seine Rechnungen?«, fragte mein reicher Vater.

»Am Monatsersten«, antwortete ich.

»Ist danach noch etwas übrig?«

»Nicht viel«, erwiderte ich.

»Das ist der Hauptgrund, warum er mit finanziellen Problemen zu kämpfen hat«, meinte mein reicher Vater. »Er hat schlechte Angewohnheiten. Dein Vater bezahlt alle anderen zuerst. Sich selbst bezahlt er zuletzt, aber nur dann, wenn noch etwas übrig bleibt.«

»Was gewöhnlich nicht der Fall ist«, sagte ich. »Aber seine Rechnungen muss er doch zahlen, oder? Wollen Sie damit sagen, dass

er keine Rechnungen zahlen soll?«

»Natürlich nicht«, erwiderte mein reicher Vater. »Ich bin durchaus dafür, dass man seine Rechnungen rechtzeitig zahlen sollte, nur bezahle ich stets mich selbst zuerst. Sogar noch vor der Steuer.«

»Aber was passiert, wenn Sie nicht genug Geld haben?«, fragte ich. »Was machen Sie dann?«

»Das Gleiche«, erwiderte mein reicher Vater. »Ich bezahle mich trotzdem immer zuerst. Selbst, wenn ich knapp bei Kasse bin. Mein Vermögen ist mir wichtiger als die Steuer.«

»Aber«, wollte ich wissen, »holt sich der Staat das Geld denn nicht?«

»Klar, wenn du nicht zahlst«, antwortete mein reicher Vater. »Hör zu, ich habe nicht gesagt, dass ich nicht zahle. Ich sagte nur, dass ich mich selbst stets zuerst bezahle, auch wenn ich knapp bei Kasse bin.«

»Aber wie machen Sie das?«, entgegnete ich.

»Die Frage lautet nicht ›wie?‹, sie lautet ›warum?‹.«

»Also gut, warum?«

»Motivation«, sagte mein reicher Vater. »Wer wird wohl lauter schreien, wenn er sein Geld nicht bekommt: Ich oder meine Gläubiger?«

»Ihre Gläubiger werden auf alle Fälle lauter schreien«, gab ich die offensichtliche Antwort. »Sie selber würden überhaupt nichts sagen, wenn Sie sich nicht bezahlen würden.«

»Du siehst also, nachdem ich mich selbst bezahlt habe, ist der Druck, meine Steuern und die anderen Forderungen zu bezahlen, so groß, das ich gezwungen bin, zusätzliche Einkommensquellen zu erschließen. Der Druck, zahlen zu müssen, motiviert mich. Ich habe zusätzliche Arbeiten angenommen, weitere Unternehmen gegründet und mit Aktien gehandelt, alles nur, um sicherzugehen, dass mich diese Typen nicht anschreien. Dieser Druck hat mich dazu gezwungen, härter zu arbeiten und nachzudenken und er hat mich in Finanzdingen alles in allem schlauer und aktiver werden lassen. Wenn ich mich selbst zuletzt bezahlt hätte, hätte ich zwar keinen Druck verspürt, aber ich

wäre immer pleite gewesen.«

»Sie werden also von der Angst vor dem Staat oder vor den anderen Leuten, denen Sie Geld schulden, motiviert?«

»Stimmt«, sagte mein reicher Vater. »Steuereintreiber sind nämlich ganz schön furchterregend. Das sind die Geldeintreiber im Allgemeinen. Deshalb geben die meisten Menschen auch nach. Sie bezahlen und vergessen dabei, sich selbst zu bezahlen und gönnen sich niemals etwas. Kennst du die Geschichte von dem Achtundvierzig-Kilo-Schwächling, dem man Sand ins Gesicht geschleudert hat?«

Ich nickte. »Ich sehe diese Werbung für Gewichtheben und Bodybuilding immer in den Comics.«

Wenn ich mich zuerst bezahle, werde ich finanziell gesehen stärker, sowohl geistig als auch wirtschaftlich.

»Nun, die meisten Menschen wehren sich nicht, wenn ihnen irgendwelche Schlägertypen Sand ins Gesicht werfen. Ich habe beschlossen, an meiner Angst vor diesen Typen zu wachsen. Andere lassen sich von dieser Angst schwächen. Wenn ich mich zwinge, darüber nachzudenken, wie ich noch mehr Geld verdienen kann, ist das, als würde ich ins Fitnessstudio gehen und mit Hanteln trainieren. Je mehr ich meine geistigen ›Geldmuskeln‹ trainiere, desto stärker werde ich. Inzwischen habe ich keine Angst mehr vor diesen Typen.«

Das gefiel mir, was mein reicher Vater da sagte. »Wenn ich mich also zuerst bezahle, werde ich finanziell gesehen stärker, sowohl geistig als auch wirtschaftlich.«

Mein reicher Vater nickte.

»Und wenn ich mich selbst zuletzt oder gar nicht bezahle, werde ich schwächer. Dann werde ich mein Leben lang von Menschen wie meinen Chefs, von Managern, Steuerbeamten, Gerichtsvollziehern und Vermietern herumgeschubst, und zwar nur, weil ich keine guten

finanziellen Angewohnheiten habe.«

Mein reicher Vater nickte. »Genau, wie der Achtundvierzig-Kilo-Schwächling.«

Arroganz ist Einbildung plus Unwissenheit

»Mit dem, was ich weiß, verdiene ich Geld. Alles, was ich nicht weiß, kostet mich Geld. Jedes Mal, wenn ich überheblich war, habe ich Geld verloren. Denn wenn ich arrogant bin, halte ich das, was ich nicht weiß, allen Ernstes für unwichtig«, sagte mein reicher Vater gern.

Ich habe festgestellt, dass die meisten Menschen ihre Unwissenheit hinter Arroganz verstecken. Das erlebe ich oft, wenn ich mich mit Steuerberatern oder anderen Investoren über Finanzaufstellungen unterhalte.

Sie versuchen in der Diskussion eine gute Figur zu machen, aber mir ist klar, dass sie oft keine Ahnung davon haben, worüber sie sprechen. Sie lügen nicht, aber sie sagen auch nicht die Wahrheit.

In der Welt des Geldes, der Finanzen und des Investierens gibt es viele Menschen, die überhaupt keinen blassen Schimmer haben, wovon sie sprechen. Die meisten Menschen in der Finanzbranche speien ihre Werbespots aus wie Gebrauchtwagenhändler.

Wenn Sie merken, dass Sie von einer Sache keine Ahnung haben, dann sollten Sie sich schleunigst darüber informieren. Suchen Sie sich einen Experten auf dem Gebiet oder lesen Sie ein Buch über das Thema.

8. Kapitel – Die ersten Schritte

Gold gibt es überall. Die meisten Menschen haben nur nicht gelernt, es zu sehen.

Ich wünschte, ich könnte sagen, reich zu werden sei mir leicht gefallen, aber das war nicht so.

Deshalb verrate ich Ihnen als Antwort auf die Frage »Wie fange ich an?«, welche Betrachtungen ich Tag für Tag anstelle. Gute Geschäfte sind wirklich leicht zu finden. Das verspreche ich Ihnen. Es ist genauso wie damals, als Sie das Radfahren lernten, am Anfang war es ein bisschen wackelig, doch dann war es kinderleicht. Aber wenn es ums Geld geht, ist die Entschlossenheit, die wackelige Phase zu überstehen, eine sehr persönliche Angelegenheit.

Wenn wir immer wieder von Neuem das »Geschäft unseres Lebens« ausfindig machen und Millionen von Dollars verdienen möchten, müssen wir unser finanzielles Genie erwecken. Ich glaube, dass in jedem Menschen ein finanzielles Genie steckt. Das Problem ist, dass es schläft und darauf wartet, von uns geweckt zu werden. Es schläft, weil unsere Kultur uns den Glaubenssatz vermittelt hat, dass die Liebe zum Geld die Wurzel allen Übels ist. Unsere Kultur ermutigt uns, einen Beruf zu erlernen, damit wir für Geld arbeiten können, aber sie bringt uns nicht bei, wie wir unser Geld für uns arbeiten lassen können. Sie hat uns gelehrt, uns keine Sorgen um unsere finanzielle Zukunft zu machen, da sich unsere Firma oder der Staat um uns kümmern, wenn wir aus dem Arbeitsleben ausscheiden. Am Ende werden unsere Kinder, die dasselbe Schulsystem durchlaufen, die Rechnung dafür zu zahlen haben. Denn die Botschaft lautet immer noch: Arbeite fleißig, verdiene Geld und gib es wieder aus, und wenn das Geld mal knapp wird, kannst du dir jederzeit mehr davon leihen.

Leider glauben neunzig Prozent der Menschen in der westlichen Welt an dieses Dogma, schlicht und einfach deshalb, weil es leichter ist, eine Stelle zu finden und für Geld zu arbeiten.

Wenn Sie nicht zur breiten Masse gehören wollen, biete ich Ihnen die folgenden zehn Schritte an, mit denen Sie Ihr finanzielles Genie erwecken können. Es sind einfach die Schritte, die meine finanzielle Ausbildung bestimmten. Wenn Sie einigen davon folgen wollen, wunderbar. Wenn nicht, überlegen Sie sich Ihre eigenen Schritte. Ihr finanzielles Genie ist klug genug, sich eine eigene Liste aufzustellen.

In Peru fragte ich einen fünfundvierzigjährigen Mann in einem Goldbergwerk, wieso er sich so sicher sei, dass er eine Goldmine finden würde. Er antwortete: »Gold gibt es überall. Die meisten Menschen haben nur nicht gelernt, es zu sehen.«

Dem stimme ich zu. Wenn ich mich auf die Suche nach einer Immobilie mache, entdecke ich an einem Tag vier oder fünf vielversprechende Objekte, während andere gar nichts finden. Selbst wenn wir uns im selben Viertel umsehen. Der Grund dafür ist, dass das finanzielle Genie der meisten Menschen keine Zeit bekam, sich zu entwickeln.

Ich biete Ihnen die folgenden zehn Schritte als einen Prozess an, um Ihre in Ihnen schlummernden Kräfte zu entwickeln. Kräfte, die ganz allein Ihrer Kontrolle unterstehen.

1. Ich brauche ein Motiv, das stärker als die Wirklichkeit ist – die Macht des Geistes

Die Frage, ob man gern reich und finanziell unabhängig wäre, wird von den meisten Menschen bejaht. Aber dann setzt die Wirklichkeit ein. Der Weg erscheint lang und mühsam. Es ist eben leichter, einfach für Geld zu arbeiten und das, was übrig bleibt, einem Börsenmakler anzuvertrauen.

Ich habe einmal eine junge Frau getroffen, die davon träumte, für das olympische Team der USA zu schwimmen. Jeden Morgen stand sie um vier Uhr auf, um drei Stunden zu trainieren, bevor sie zur Schule ging. Am Samstagabend ging sie nicht mit ihren Freunden auf Partys. Sie musste lernen, um ihre Noten einigermaßen zu halten.

Als ich sie fragte, weshalb sie mit so übermenschlichem Ehrgeiz und einer solchen Opferbereitschaft trainierte, sagte sie nur: »Ich mache es

für mich und die Menschen, die ich liebe. Die Liebe hilft mir, Hindernisse zu überwinden und Opfer zu bringen.«

Ein Motiv oder ein Zweck ist eine Kombination von Wünschen und Abneigungen. Wenn ich gefragt werde, warum ich reich sein möchte, ist die Antwort eine Mischung aus emotional tief verwurzelten Wünschen und Abneigungen.

Ich möchte einige meiner Beweggründe nennen. Zunächst verrate ich Ihnen die Abneigungen, denn sie bringen die Wünsche hervor. Ich will nicht mein ganzes Leben lang arbeiten. Ich will nicht das, was meine Eltern für mich wollten, nämlich einen sicheren Arbeitsplatz und ein Häuschen am Stadtrand. Ich möchte kein Angestellter sein. Ich habe es gehasst, dass mein Vater all meine Footballspiele verpasste, weil er so sehr mit seiner Karriere beschäftigt war. Ich hasste es, dass mein Vater sein ganzes Leben hart arbeitete und der Staat den Großteil dessen, wofür er gearbeitet hatte, nach seinem Tod an sich riss. Als er starb, konnte er das, wofür er so hart gearbeitet hatte, nicht weitergeben. Bei den Reichen ist das anders. Sie arbeiten hart und geben das Erarbeitete an ihre Kinder weiter.

Nun verrate ich Ihnen, was ich will: Ich möchte frei sein, um die Welt zu bereisen und so leben können, wie ich es mag. Ich will das tun, so lange ich jung bin. Ich möchte einfach unabhängig sein. Ich will die Kontrolle über meine Zeit und über mein Leben haben. Ich will, dass mein Geld für mich arbeitet.

Das sind meine tief verwurzelten emotionalen Motive. Wie lauten Ihre?

Wenn Ihre Beweggründe nicht stark genug sind, dann könnte Ihnen der Weg, der vor Ihnen liegt, zu mühsam erscheinen. Ich habe oft Geld verloren und Rückschläge erlitten, doch weil ich gute Gründe hatte, rappelte ich mich immer wieder auf und machte weiter. Ich wollte noch vor meinem vierzigsten Lebensjahr finanziell frei sein, brauchte aber bis siebenundvierzig und lernte viel auf meinem Weg.

Wie schon gesagt: ich wünschte, ich könnte sagen, dass es leicht war. Doch das war es nicht. Allerdings war es auch nicht schwer. Aber ohne ein starkes Motiv oder ein großes Ziel ist alles im Leben schwer.

Wenn Sie keinen guten Grund haben, macht es keinen Sinn weiterzulesen, Sie werden es einfach zu anstrengend finden.

2. Ich entscheide mich täglich – die Macht der Wahl

Entscheidungsfreiheit ist der Hauptgrund, warum die Menschen in einem freien Land leben wollen. Wir wollen die Macht haben, frei zu wählen.

Mit jedem Dollar, der durch unsere Hände geht, haben wir die Macht zu wählen, ob wir in Zukunft reich oder arm sein oder der Mittelschicht angehören wollen. Wie wir unser Geld ausgeben, verrät, wer wir sind. Arme Menschen haben einfach schlechte Ausgabegewohnheiten. Als Kind spielte ich immer gerne Monopoly. Niemand sagte mir, dass Monopoly nur etwas für Kinder sei, und so spielte ich es auch als Erwachsener einfach weiter. Außerdem hatte ich einen reichen Vater, der mir den Unterschied zwischen einem Vermögenswert und einer Verbindlichkeit erklärte. Deshalb entschied ich mich schon als kleiner Junge, reich zu werden, und ich wusste, dass ich einfach nur lernen musste, Vermögenswerte – echte Vermögenswerte – zu erwerben. Mein bester Freund Mike bekam sein Vermögen, ohne es sich selbst verdienen zu müssen, aber er musste trotzdem erst noch lernen, es auch zu behalten. Viele reiche Familien verlieren ihr Vermögen in der zweiten Generation nur deshalb, weil der Nachwuchs nicht dazu ausgebildet wurde, dieses Vermögen zu verwalten.

Die meisten Menschen beschließen, niemals reich zu werden. Für neunzig Prozent der Bevölkerung bedeutet reich sein zu viel Kopfzerbrechen. Deshalb denken sie sich Sprüche aus wie »Geld interessiert mich nicht« oder »Ich werde niemals reich sein« oder »Ich muss mir keine Sorgen machen, ich bin ja noch jung« oder »Wenn ich einmal zu Geld komme, denke ich über meine Zukunft nach« oder »Mein Mann oder meine Frau kümmert sich um die Finanzen«.

Das Problem mit derartigen Aussagen ist, dass sie denjenigen, der sich für eine solche Art zu denken entscheidet, zweier Dinge berauben: Das eine ist die Zeit, die ihr kostbarstes Gut ist, und das andere ist das Lernen. Dass Sie kein Geld haben, sollte Ihnen nicht als Ausrede

dienen, nichts zu lernen. Dies ist die Entscheidung, die wir alle täglich treffen – die Wahl, was wir mit unserer Zeit, mit unserem Geld und mit dem, womit wir unseren Verstand füttern, anfangen wollen. Das ist die Macht der Wahl. Wir können alle wählen. Ich entscheide mich einfach dafür, reich zu sein, und ich treffe diese Wahl täglich.

Investieren Sie zuerst in Ihre Bildung. In Wirklichkeit ist der einzige wirkliche Vermögenswert, den Sie besitzen, Ihr Verstand, das mächtigste Werkzeug, das wir besitzen. Wie ich schon bezüglich der Macht der freien Entscheidung sagte, steht jeder von uns vor der Wahl, was wir in unserem Gehirn speichern, wenn wir reif genug sind. Sie können den ganzen Tag fernsehen, Golfzeitschriften lesen, Töpferkurse besuchen oder etwas über Finanzplanung lernen. Sie haben die Wahl. Die meisten Menschen kaufen einfach irgendwelche Kapitalanlagen, statt zuerst in ihr Wissen über das Investieren zu investieren.

Bei einer Freundin, einer reichen Frau, wurde kürzlich eingebrochen. Die Diebe nahmen Fernseher und Videorecorder mit und ließen die Bücher stehen. Diese Wahl hat jeder von uns, aber auch hier gilt wieder, dass neunzig Prozent der Bevölkerung Fernsehgeräte, aber nur ungefähr zehn Prozent Fachbücher über Wirtschaft kaufen.

Und was tue ich? Ich besuche Seminare. Ich mag Seminare, die mindestens zwei Tage dauern, weil ich mich gerne in ein Thema vertiefe. 1973 sah ich im Fernsehen einen Werbespot mit einem Mann, der für ein dreitägiges Seminar über den Kauf von Immobilien ohne Anzahlung warb. Der Kurs kostete knapp vierhundert Dollar und brachte mir im Endeffekt wenigstens zwei Millionen Dollar, wenn nicht mehr. Aber noch wichtiger war, dass er mir damit Lebenszeit kaufte. Dank dieses Seminars muss ich mein Leben lang nicht mehr arbeiten. Ich besuche mindestens zwei solcher Seminare im Jahr.

Ich mag CDs und Hörbücher. Der Grund: ich kann die gleiche Stelle leicht immer wieder hören. Ich hörte ein Band mit Peter Lynch und er sagte etwas, mit dem ich ganz und gar nicht einverstanden war. Statt arrogant und kritisch zu reagieren, hörte ich mir diesen fünfminütigen Abschnitt mindestens zwanzigmal an, vielleicht auch noch öfter. Ich bemühte mich um geistige Offenheit, und mit einem Mal verstand ich, warum er das alles sagte. Es war wie Magie. Ich hatte das Gefühl, die Gedankengänge eines der größten Investoren unserer Zeit wie durch ein Fenster betrachten zu können. Ich gewann eine ungeheuer tiefe

Einsicht in seine enormen Ressourcen an Wissen und Erfahrung.

Im Endergebnis verfüge ich noch immer über meine alten Denkgewohnheiten, verfüge aber zusätzlich über Peters Blickwinkel, dasselbe Problem oder dieselbe Situation anzusehen. Ich verfüge über zwei Denkweisen, statt nur eine. Mit jeder neuen Weise ein Problem oder eine Entwicklung zu analysieren, die ich von Fachleuten lerne, bekomme ich mehr Entscheidungsmöglichkeiten, und das ist unbezahlbar. Heute frage ich mich gerne, was Donald Trump, Warren Buffett oder George Soros in dieser Situation tun würden. Um Zugang zu ihrer enormen geistigen Macht zu finden, muss man folgenden Weg gehen, bescheiden genug zu sein, zu lesen oder zu hören, was sie zu sagen haben. Überhebliche oder kritische Menschen haben oft eine geringe Selbstachtung und Angst davor, Risiken einzugehen. Denn wenn man etwas Neues erlernt, ist es notwendig, Fehler zu machen, um das Erlernte wirklich zu verstehen.

Wenn Sie bis hierher gelesen haben, gehört Arroganz nicht zu Ihren Problemen. Arrogante Menschen lesen wenig oder kaufen kaum Hörbücher. Warum sollten sie auch? Sie sind der Mittelpunkt des Universums.

So viele »intelligente« Menschen streiten oder verteidigen sich, wenn eine neue Vorstellung ihrer Art zu denken widerspricht. In diesem Fall ist ihre sogenannte Intelligenz kombiniert mit Arroganz gleich Unwissenheit. Jeder von uns kennt Menschen, die hoch gebildet sind oder sich für besonders clever halten. Doch ihre Bilanz zeigt ein ganz anderes Bild. Ein wirklich intelligenter Mensch begrüßt neue Ideen, denn sie können das Zusammenspiel der anderen, bereits vorhandenen Gedanken verbessern. Zuhören ist wichtiger als reden. Wenn das nicht stimmte, hätte Gott uns nicht zwei Ohren und nur einen Mund gegeben. Viel zu viele Menschen denken mit ihrem Mund, statt zuzuhören und sich mit neuen Vorstellungen und Möglichkeiten auseinanderzusetzen. Sie streiten, anstatt Fragen zu stellen. Kennen Sie den Spruch »Wie kann ich wissen, was ich denke, bevor ich höre, was ich sage?« Er trifft genau auf diesen Menschenschlag zu.

Ich nehme mir Zeit für die Grundlagen meines Reichtums. Ich habe nicht die Werde-schnell-reich-Mentalität eines Lottospielers oder Kasinobesuchers. Es kann sein, dass ich Aktien kaufe und schnell wieder verkaufe, aber was das Lernen angeht, halte ich es mit einer langfristigen Strategie. Wenn Sie ein Flugzeug fliegen wollen, rate ich

Ihnen, es zuerst zu lernen. Ich bin immer entsetzt, wenn Menschen Aktien oder Immobilien kaufen, ohne in ihr größtes Gut zu investieren, ihren Verstand. Nur weil sie schon ein oder zwei Häuser gekauft haben, macht das aus ihnen noch lange keine Immobilienexperten.

3. Wählen Sie Ihre Freunde sorgfältig aus – die Macht der Assoziation

Lassen Sie mich zuallererst einmal sagen, dass ich meine Freunde nicht nach ihrem Finanzstatus auswähle. Ich habe Freunde, die tatsächlich das Gelübde der Armut abgelegt haben, und ebenso Freunde, die jedes Jahr Millionen verdienen. Das Entscheidende ist, dass ich von ihnen allen lerne und mich auch bewusst darum bemühe.

Nun, ich gebe zu, dass ich im einen oder anderen Fall die Begegnung nur deshalb suchte, weil der Betreffende Geld hatte. Aber ich war nicht hinter seinem Geld her, sondern hinter seinem Wissen. Manchmal, aber nicht allen Fällen, wurden diese betuchten Menschen auch liebe Freunde. Auf eine Sache würde ich in diesem Zusammenhang gerne hinweisen: Mir fällt auf, dass meine reichen Freunde auch gerne über Geld reden. Damit meine ich nicht, dass sie damit prahlen. Sie interessieren sich eben für das Thema. Auf diese Weise lerne ich von ihnen und umgekehrt. Die Freunde, von denen ich weiß, dass sie finanziell in der Klemme stecken, sprechen nur ungern über Geld, Geschäfte oder das Investieren. Sie glauben oft, dass das unanständig und nicht intellektuell sei. Ich lerne auch von ihnen. Ich lerne, wie man es nicht macht.

Einige meiner Freunde haben im Laufe ihrer kurzen Lebensspanne über eine Milliarde Dollar verdient. Drei davon berichten über dasselbe Phänomen. Ihre mittellosen Freunde kommen nie zu ihnen, um sie zu fragen, wie sie es gemacht haben. Sie kommen, um sie um ein Darlehen oder einen Job oder um beides zu bitten.

WARNUNG

Hören Sie nicht auf arme oder verängstigte Menschen! Ich habe solche Freunde und ich habe sie auch sehr gern, aber sie sind genau wie »Hühnchen Junior«. Wenn es ums Geld geht, besonders um Investitionen, stürzt stets der Himmel ein. Diese Menschen können Ihnen immer erklären, warum etwas nicht funktioniert. Das Problem ist, dass viel zu viele Menschen tatsächlich auf sie hören. Aber Menschen, die diese pessimistischen Informationen unbesehen akzeptieren, sind selbst wie »Hühnchen Junior«. Wie das alte Sprichwort schon sagt: »Gleich und gleich gesellt sich gern.«

Bei Wirtschaftssendungen im Fernsehen gibt es oft »Expertenrunden«. Der eine Experte vertritt die Meinung, der Markt werde bald zusammenbrechen, der andere behauptet, der Markt werde boomen. Wenn Sie klug sind, hören Sie auf beide und bewahren sich einen offenen Geist, denn beide Experten haben gute Gründe. Leider hören die meisten Menschen auf »Hühnchen Junior«.

Ich habe mehrere enge Freunde gehabt, die versuchten mir ein Geschäft oder eine Investition auszureden. Vor ein paar Jahren erzählte mir ein Freund, dass er ganz aufgeregt sei, weil er ein Einlagezertifikat mit sechs Prozent Rendite gefunden habe. Ich erzählte ihm, dass ich sechzehn Prozent von der Regierung des Bundesstaates bekäme. Am nächsten Tag schickte er mir einen Artikel darüber, weshalb meine Investition riskant sei. Ich bekomme nun schon seit Jahren sechzehn Prozent jährlich, er bekommt immer noch seine sechs Prozent.

Meiner Ansicht nach ist eine der größten Schwierigkeiten beim Reichwerden, zu sich selbst ehrlich zu sein und nicht mit der Masse gehen zu wollen, denn auf dem Markt steigt die breite Masse für gewöhnlich zu spät ein und zahlt dann drauf. Wenn es ein tolles Geschäft auf die Titelseiten geschafft hat, ist es in den meisten Fällen schon zu spät. Suchen Sie sich etwas anderes. Wie Surfer immer zu sagen pflegen: »Die nächste Welle kommt bestimmt.« Diejenigen, die einer Welle hinterherpaddeln und sehr spät noch einsteigen, sind meist auch diejenigen, die am Ende vom Brett plumpsen.

Ein kluger Investor versucht nicht, den günstigsten Zeitpunkt an den

Aktienmärkten abzupassen. Wenn er eine Welle verpasst, sucht er nach der nächsten und bringt sich in Position. Den meisten Investoren fällt das deshalb so schwer, weil sie Angst haben, etwas zu kaufen, was sonst kaum jemand besitzt. Ängstliche Investoren sind wie Schafe, die mit der Herde laufen oder von ihrer Gier dazu getrieben werden einzusteigen, wenn kluge Investoren bereits ihren Profit gemacht haben und schon weitergezogen sind. Kluge Investoren kaufen eine Anlage, wenn sie nicht populär ist. Sie wissen, dass sie ihre Profite machen, wenn sie kaufen, nicht wenn sie verkaufen. Sie warten geduldig. Wie schon gesagt, versuchen sie nicht, den optimalen Moment an den Aktienmärkten abzupassen. Genau wie ein Surfer bringen sie sich für die nächste große Welle in Position.

Im Grunde sind alle Geschäfte »Insidergeschäfte«. Manche Insidergeschäfte sind illegal, andere nicht. Aber es sind immer Insidergeschäfte. Der Unterschied besteht darin, wie weit man vom Geschehen entfernt ist. Sie brauchen reiche Freunde, die nahe am Geschehen sind, weil dort das Geld verdient wird. Es ist eine Frage der Information. Wenn Sie etwas über den nächsten Aufschwung hören möchten, gehen Sie hinein und vor dem nächsten Bankrott wieder heraus. Ich sage nicht, dass Sie zu illegalen Mitteln greifen sollen, aber je früher Sie über diese Dinge Bescheid wissen, desto besser sind Ihre Chancen auf Profite bei minimalem Risiko. Dafür sind Freunde da und das ist finanzielle Intelligenz.

4. Beherrschen Sie ein Rezept und lernen Sie dann ein neues – die Macht des schnellen Lernens

Beim Brotbacken hält sich jeder Bäcker an ein Rezept, selbst wenn es nur in seinem Kopf existiert. Das Gleiche gilt auch für das Geldverdienen.

Deshalb wird Geld bei uns oft auch »dough« (»Teig«) genannt. Die meisten von uns kennen das Sprichwort »Du bist, was du isst.« Ich gebe diesem Sprichwort gerne eine etwas andere Wendung, nämlich »Du wirst, was du lernst«. Mit anderen Worten, überlegen Sie sich genau, welche Fähigkeiten Sie erwerben und was Sie lernen möchten, denn Ihr Geist ist so mächtig, dass Sie zu dem werden, womit Sie sich beschäftigen. Wenn Sie zum Beispiel kochen lernen, streben Sie danach zu kochen, Sie werden ein Koch. Wenn Sie kein Koch sein

wollen, müssen Sie etwas anderes studieren, zum Beispiel Lehrer und so weiter. Also wählen Sie sorgfältig aus, was Sie lernen.

Wenn es ums Geld geht, kennt die Mehrzahl der Menschen im Allgemeinen nur die eine Strategie, die sie in der Schule gelernt haben, und die lautet, für Geld zu arbeiten. Ich habe das Gefühl, auf der Welt ist sie verbreitet. Jeden Tag stehen Millionen von Menschen morgens auf und gehen zur Arbeit, verdienen Geld, zahlen Rechnungen, gleichen ihre Konten aus, investieren ein wenig in offene Investmentfonds und gehen am nächsten Tag wieder zur Arbeit. Das ist die grundlegende Strategie oder das Rezept.

Wenn Sie das satthaben oder wenn Sie nicht genug verdienen, müssen Sie schlicht Ihre Strategie fürs Geldverdienen ändern.

Als ich sechsundzwanzig war, besuchte ich ein Wochenendseminar mit dem Titel »Wie man Immobilien aus Zwangsversteigerungen kauft«. Ich lernte ein Rezept und wandte den nächsten Trick an, das Gelernte auch wirklich in die Tat umzusetzen. An diesem Punkt ist für die meisten Menschen Schluss. Während ich bei Xerox arbeitete, übte ich mich drei Jahre lang in meiner Freizeit in der Kunst, Objekte bei Zwangsversteigerungen zu kaufen. Mit dieser Strategie habe ich mehrere Millionen Dollar verdient. Heutzutage gibt es weniger Angebote und zu viele andere Leute, die diese Strategie fahren.

Nachdem ich diese Strategie beherrschte, machte ich mich auf die Suche nach neuen Möglichkeiten. Vieles von dem, was ich in den Seminaren lernte, wandte ich nicht direkt an, aber ich lernte stets etwas Neues dazu.

Ich habe Kurse besucht, die nur für Händler von Optionen waren, sowohl Kurse für Waren als auch für Aktienoptionen, und zusätzlich an einem Seminar für Chaosbewältigung teilgenommen. Ich befand mich weit außerhalb meiner eigentlichen Welt, in einem Raum voller Leute mit zum Beispiel einem Doktor in Kernphysik und Weltraumforschung, und doch habe ich eine Menge gelernt, was meine Investitionen in Aktien und Immobilien sinnvoller und einträglicher machte.

Die meisten Universitäten und örtlichen Bildungseinrichtungen bieten Kurse zu den Themen Finanzplanung und traditionelle Kapitalanlagen an. Sie sind für den Einstieg ganz wunderbar geeignet. Ich aber suche

immer nach einer noch schnelleren Strategie. Deshalb verdiene ich mit großer Regelmäßigkeit an einem Tag mehr Geld als viele Menschen in ihrem ganzen Leben.

Noch eine Bemerkung am Rande: In unserer heutigen Welt der schnellen Veränderungen spielt das Wissen nach wie vor eine große Rolle, aber da es schnell überholt ist, sind Neugierde und eine schnelle Auffassungsgabe fast noch wichtiger. Sie helfen einem, immer wieder neue Strategien zu finden, um seine Ziele zu erreichen.

5. Bezahlen Sie sich selbst zuerst – die Macht der Selbstdisziplin

Wenn es Ihnen an Selbstbeherrschung fehlt, sollen Sie nicht versuchen reich zu werden. Dann sollten Sie vielleicht zuerst zum Beispiel der Marine oder einem religiösen Orden beitreten, um Selbstdisziplin zu lernen. Es macht keinen Sinn, zu investieren und damit Geld zu verdienen, um es dann zum Fenster hinauszuwerfen. Mangel an Selbstdisziplin ist schuld daran, dass die meisten Lotteriegewinner schon bald nach dem Millionengewinn wieder pleite sind. Mangel an Selbstdisziplin ist auch schuld daran, dass sich Menschen, die eine Gehaltserhöhung bekommen haben, oft sofort ein neues Auto kaufen oder eine Kreuzfahrt machen.

Es ist schwer zu sagen, welcher der zehn Schritte der Wichtigste ist. Doch von allen Schritten ist das Meistern dieses Schrittes wohl am schwierigsten, sofern Ihnen dieses Vorgehen nicht bereits in Fleisch und Blut übergegangen ist. Ich wage zu behaupten, dass Selbstdisziplin der entscheidende Faktor ist, um reich zu werden.

Kurz gesagt, Menschen, die eine geringe Selbstachtung haben und nur schwerlich finanziellen Druck aushalten, können niemals – und ich meine das wirklich, wie ich es sage – niemals reich werden. Wie Sie wissen, lautet eine der Lektionen von meinem reichen Vater: »Die Welt schubst dich herum.« Die Welt schubst einen Menschen nicht deshalb herum, weil die anderen Tyrannen sind, sondern weil es dem Einzelnen an innerer Kontrolle und Disziplin mangelt. Menschen, denen diese innere Stärke fehlt, werden häufig Opfer derjenigen, die Selbstdisziplin haben.

In meinen Kursen für Existenzgründer erinnere ich die Teilnehmer immer wieder daran, dass sie sich nicht auf ihr Produkt, ihre Dienstleistung oder was auch immer konzentrieren dürfen, sondern die Entwicklung ihrer Managementfähigkeiten in den Vordergrund stellen müssen.

Will man ein eigenes Unternehmen gründen, lauten die drei wichtigsten Managementfähigkeiten:

1. Cashflow-Management
2. Menschenführung
3. Management der eigenen Zeit

Meiner Meinung nach handelt es sich hier um allgemeingültige Fähigkeiten, die nicht nur für Unternehmer interessant sind. Diese drei Fähigkeiten haben Einfluss darauf, wie Sie ihr Leben führen, ob als Einzelperson oder als Teil einer Familie, eines Unternehmens, einer Wohltätigkeitsorganisation, einer Stadt oder eines Landes.

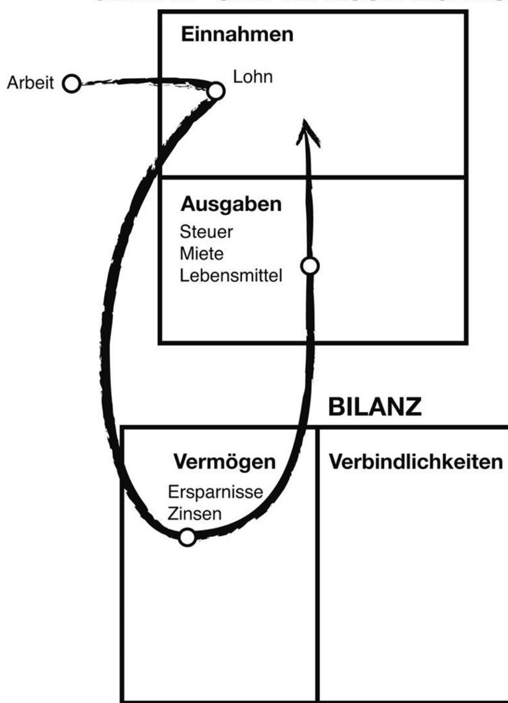
Jede dieser Fähigkeiten gewinnt durch Selbstdisziplin.

Ich nehme den Rat »Bezahle zuerst dich selbst« nicht auf die leichte Schulter.

Er stammt aus dem Buch *Der reichste Mann von Babylon* von George Clason. Das Buch wurde millionenfach verkauft, und dennoch befolgen den Rat nur wenige. Wie schon gesagt, befähigt uns ein solides finanzielles Grundwissen dazu, Zahlen zu lesen, Zahlen erzählen mir eine Geschichte. Wenn ich mir die Gewinn- und Verlustrechnung und die Bilanz eines Menschen ansehe, erkenne ich schnell, ob er diesen Ratschlag beherzigt oder nicht.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Vergleichen wir deshalb noch einmal die betriebswirtschaftliche Auswertung der finanziellen Situation eines Menschen, der sich selbst zuerst bezahlt, mit der eines Menschen, der das nicht tut.

Menschen, die zuerst sich selbst bezahlen

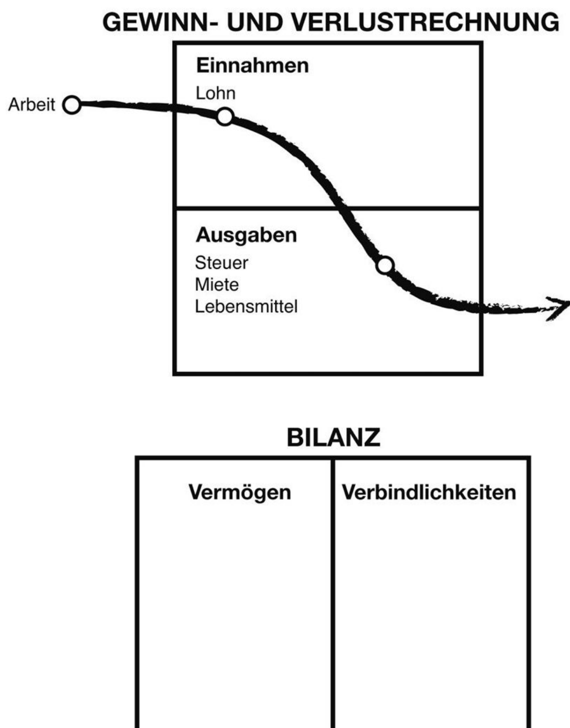


Sehen Sie sich die beiden Grafiken genau an und versuchen Sie die Unterschiede herauszufinden. Auch hier geht es wieder um das Verständnis für den Cashflow, der zeigt, wie die Situation tatsächlich aussieht. Die meisten Menschen achten nur auf die Zahlen und verlieren dabei die Geschichte aus den Augen.

Sehen Sie es? Die erste Grafik spiegelt die Handlungen eines Menschen wider, der sich selbst zuerst zu bezahlt. Jeden Monat erhöht er sein Vermögen um einen gewissen Betrag, ehe er seine monatlichen Ausgaben bezahlt. Obwohl Millionen von Menschen Clasons Buch gelesen und die Worte »Bezahle zuerst dich selbst« verstanden haben, bezahlen sie sich selbst in Wirklichkeit zuletzt.

Ich kann schon den Aufschrei all derjenigen hören, die ehrlich daran glauben, dass es richtig sei, zuerst seine Rechnungen zu begleichen. Und ich kann all die verantwortungsbewussten Menschen hören, die ihre Rechnungen immer rechtzeitig zahlen. Ich sage nicht, dass sie verantwortungslos handeln und ihre Rechnungen nicht zahlen sollen. Ich rate ihnen nur, das zu tun, was in Clasons Buch steht, nämlich

zuerst sich selbst zu bezahlen. Und das erste Diagramm ist die korrekte buchhalterische Darstellung dieses Vorgangs.



Wenn Sie allmählich beginnen, die Macht des Cashflows zu verstehen, wird Ihnen bald klar, was mit der zweiten Grafik nicht stimmt oder warum neunzig Prozent der Menschen ihr Leben lang hart arbeiten und dann auf staatliche Unterstützung wie beispielsweise Sozialhilfe angewiesen sind, wenn sie nicht mehr arbeiten können.

Meine Frau und ich hatten viele Buchhalter, Steuerberater und Banker, die ein Riesenproblem mit unserer Interpretation des Spruchs »Bezahle zuerst dich selbst« hatten. Das liegt daran, dass diese Finanzprofis im Grunde genommen nichts anderes tun als die breite Masse, das heißt, sie bezahlen sich selbst zuletzt.

In meinem Leben hat es immer wieder Zeiten gegeben, in denen aus irgendwelchen Gründen mein Cashflow weitaus niedriger war als die

Summe meiner Rechnungsbeträge. Trotzdem bezahlte ich mich selbst zuerst. Mein Steuerberater und mein Buchhalter schrien in Panik auf: »Sie werden sich das Geld holen. Das Finanzamt bringt Sie ins Gefängnis.« »Sie bringen sich um Ihre Kreditwürdigkeit.« »Man wird Ihnen den Strom abstellen.« Ich bezahlte mich trotzdem zuerst.

»Warum tun Sie das?«, fragen Sie vielleicht. Weil das Buch *Der reichste Mann von Babylon* genau davon handelt. Von der Macht der Selbstdisziplin und der Macht der inneren Stärke. Wie mir mein reicher Vater im ersten Monat, den ich für ihn arbeitete, beibrachte, lassen sich die meisten Menschen von der Welt herumschubsen. Ein Inkassobeauftragter ruft an und fordert Sie auf zu »zahlen, sonst können Sie etwas erleben«. Also bezahlen Sie ihn und nicht sich selbst. Eine Verkäuferin sagte »Bezahlen Sie doch einfach mit Ihrer Kreditkarte.« Ihr Immobilienmakler rät »Greifen Sie zu – ein eigenes Haus verschafft Ihnen Steuervorteile.« Darum geht es eigentlich in dem Buch: Den Mumm zu haben, gegen den Strom zu schwimmen und reich zu werden. Sie sind vermutlich kein schwacher Menschen, aber wenn es ums Geld geht, verlässt viele Menschen der Mut.

Ich sage nicht, dass Sie verantwortungslos handeln sollen. Der Grund, warum ich keine hohen Schulden jedweder Art habe, ist ganz einfach der, dass ich mich immer erst selbst bezahlen will. Ich minimiere mein Einkommen, weil ich es nicht dem Staat schenken möchte. Deshalb erziele ich mein Einkommen aus meinem Vermögen, das in einem Unternehmen in Nevada steckt. Wenn ich für Geld arbeite, holt es sich der Staat.

Ich bezahle meine Rechnungen zwar immer zuletzt, bin aber finanziell erfahren genug, mich nicht in finanzielle Schwierigkeiten hineinzumanövrieren. Ich habe eine Abneigung dagegen, Dinge auf Kredit zu kaufen. Ich habe tatsächlich höhere Verbindlichkeiten als neunundneunzig Prozent der Bevölkerung, muss ihnen aber nicht selbst nachkommen. Das tun andere für mich. Diese Menschen nennt man Mieter.

Wenn Sie zuerst sich selbst bezahlen, lautet Regel Nummer eins deshalb, gar nicht erst Schulden zu machen. Obwohl ich meine Rechnungen zuletzt zahle, richte ich es so ein, dass ich nur kleine, unbedeutende Rechnungen zu zahlen habe. Auch wenn ich gelegentlich knapp bei Kasse bin, bezahle ich immer noch zuerst mich selbst. Ich lasse die Gläubiger und sogar den Staat schreien, ich mag

es, wenn sie unangenehm werden. Warum? Weil sie mir einen Gefallen tun. Sie inspirieren mich dazu, mir etwas einfallen zu lassen und noch mehr Geld zu verdienen. Deshalb bezahle ich mich selbst zuerst, investiere das Geld und lasse die Gläubiger schreien. In der Regel bezahle ich sie doch irgendwie rechtzeitig. Kim und ich haben eine ausgezeichnete Bonität. Wir widerstehen lediglich dem Druck, unsere Ersparnisse anzugreifen oder unsere Aktien zu verkaufen, um damit die Schulden für irgendwelche Dinge zu begleichen, die auf Kredit gekauft wurden. Das ist finanziell nicht besonders intelligent.

Um erfolgreich sich selbst zu bezahlen, sollten Sie aber Folgendes beachten:

1. Machen Sie keine hohen Schulden, die Sie dann abstottern müssen. Minimieren Sie Ihre Ausgaben. Schaffen Sie zuerst Vermögenswerte und kaufen Sie dann das große Haus oder den tollen Wagen.

2. Wenn Sie knapp bei Kasse sind, halten Sie dem wachsenden Druck stand und lassen Sie Ihre Ersparnisse oder Investitionen unangetastet. Nutzen Sie den zunehmenden Druck als Inspiration für ihr finanzielles Genie, damit es neue Möglichkeiten findet, Geld zu verdienen und zahlen Sie dann Ihre Rechnungen. Auf diese Weise verbessern Sie sowohl Ihre Fähigkeit, Geld zu verdienen, als auch Ihre finanzielle Intelligenz.

Mir stand finanziell des Öfteren das Wasser bis zum Hals, und jedes Mal benutzte ich meinen Verstand, um mein Einkommen zu steigern, während ich gleichzeitig unerschrocken mein Vermögen verteidigte. Mein Buchhalter jammerte und ging in Deckung, aber ich verteidigte das Fort, wie sich das für einen guten Soldaten gehört – das Fort »Vermögen«.

Eine weit verbreitete schlechte Angewohnheit versteckt sich hinter der unschuldigen Formulierung »an die Ersparnisse gehen«. Die Reichen wissen, dass Ersparnisse nur dazu dienen, mehr Geld zu produzieren, und nicht um Rechnungen zu bezahlen.

Ich weiß, das klingt hart, aber wie schon gesagt: Wenn Sie nicht über eine gewisse innere Stärke verfügen, wird das Leben Sie immer nur

herumschubsen.

Wenn Sie finanziellen Druck nicht mögen, suchen Sie sich eine Strategie, die bei Ihnen funktioniert. Eine gute Möglichkeit wäre: Senken Sie Ihre Ausgaben, sparen Sie Ihr Geld, zahlen Sie mehr Einkommensteuer als nötig, kaufen Sie sichere offene Investmentfonds und verpflichten Sie sich zu lebenslanger Durchschnittlichkeit. Allerdings verstoßen Sie damit gegen die Regel »Bezahle zuerst dich selbst«.

Diese Regel fordert weder Selbstaufopferung noch finanzielle Abstinenz. Sie verlangt nicht, dass Sie zuerst sich selbst bezahlen und dann verhungern sollen. Wir dürfen uns des Lebens freuen. Wenn Sie Ihr finanzielles Genie beschwören, können Sie alle Annehmlichkeiten des Lebens genießen, reich werden und Ihre Rechnungen zahlen, ohne auf das Schöne im Leben verzichten zu müssen. Das ist finanzielle Intelligenz.

6. Bezahlen Sie Ihre Makler gut – die Macht des guten Rates

Ich sehe oft Menschen, die vor ihr Haus ein Schild stellen, auf dem »Vom Besitzer zu verkaufen« steht, oder ich sehe heutzutage im Fernsehen Personen, die sich als Billigbroker anpreisen.

Mein reicher Vater hat seine Fachleute immer sehr gut bezahlt und ich habe diese Gepflogenheit übernommen. Heute habe ich teure Anwälte, Steuerberater, Immobilien- und Börsenmakler. Warum? Weil, wenn sie wirklich Fachleute sind, sollten Ihnen deren Dienste Geld bringen. Und je mehr Geld diese machen, umso mehr Geld machen Sie.

Wir leben im Informationszeitalter. Information ist unbezahlbar. Ein guter Makler sollte Sie nicht nur informieren, sondern sich auch die Zeit nehmen, Ihnen etwas beizubringen. Ich habe mehrere Makler, die das gerne für mich tun. Manche waren schon da, als ich noch wenig oder gar kein Geld hatte, und ich arbeite auch heute noch mit ihnen zusammen.

Der Betrag, den ich einem Makler zahle, ist verschwindend gering im Vergleich zu dem Geld, das ich aufgrund seiner Informationen verdienen kann. Ich liebe es, wenn mein Immobilienmakler oder mein

Börsenmakler viel Geld verdienen, denn es bedeutet für gewöhnlich, dass ich auch viel Geld verdient habe.

Ein guter Makler bringt Ihnen aber nicht nur Geld, sondern spart außerdem Zeit – wie damals, als ich ein unbebautes Grundstück für neuntausend Dollar gekauft und es unmittelbar darauf für mehr als fünfundzwanzigtausend Dollar weiterverkauft habe, damit ich mir meinen Porsche schneller leisten konnte.

Ein Makler ist Ihr Auge und Ohr am Markt. Ein Makler verbringt seine Tage damit, sodass ich es nicht tun muss. Ich spiele lieber Golf.

Zudem dürfte ein Mensch, der sein Haus selbst verkauft, seine Zeit als nicht besonders wertvoll erachten. Warum sollte ich ein paar Dollar sparen wollen, wenn ich diese Zeit nutzen kann, um weitaus mehr Geld zu verdienen oder sie mit den Menschen zu verbringen, die ich liebe?

Ich finde es seltsam, dass so viele Menschen darauf bestehen, der Bedienung im Restaurant auch für schlechten Service bis zu zwanzig Prozent Trinkgeld zu geben und sich gleichzeitig darüber beschweren, einem Makler drei bis sieben Prozent bezahlen zu müssen. Es macht ihnen Spaß, Trinkgeld zu bezahlen, wenn es sich um eine Ausgabe handelt, aber sie sind unfreundlich zu Menschen, die für ihr Vermögen arbeiten und wollen ihnen lieber nichts zahlen. Das ist finanziell nicht intelligent.

Nicht alle Makler sind gleich. Leider sind die meisten Makler nur Verkäufer. Ich würde sagen, dass die Immobilienmakler die schlechtesten sind, die verkaufen, aber selbst nur kleine oder gar keine Immobilien besitzen. Es gibt einen gewaltigen Unterschied zwischen einem Makler, der Häuser verkauft, und einem Makler, der Kapitalanlagen verkauft. Gleiches gilt auch für Makler von Aktien, Anleihen, offenen Investmentfonds und Versicherungen, die sich selbst Finanzberater nennen. Es ist wie im Märchen, wo man viele Frösche küssen muss, um einen Prinzen zu finden.

Wenn ich einen Fachmann engagieren möchte und Vorstellungsgespräche führe, finde ich zuerst heraus, wie groß sein persönlicher Immobilien- oder Aktienbesitz und wie hoch sein Steuersatz ist. Das gilt für meine Steuerberater ebenso wie für meine Buchhaltungsexperten. Ich habe einen Buchhalter, der sich um seine

eigenen Geschäfte kümmert. Sein Beruf ist Buchhalter, aber sein Geschäft sind Immobilien. Früher hatte ich einen anderen Buchhalter, der Fachmann für kleine Unternehmen war, aber er hatte keine Immobilien. Ich wechselte, weil unsere Liebe nicht derselben Branche galt.

Finden Sie einen Makler, dem Ihre wichtigsten Interessen am Herzen liegen. Viele Makler nehmen sich die Zeit, Ihnen etwas beizubringen und könnten sich so als Ihre beste Investition erweisen. Seien Sie fair und die meisten Makler werden fair zu Ihnen sein. Weshalb sollten diese Menschen Ihnen helfen wollen, wenn Sie nur darüber nachdenken, wie Sie deren Provision kürzen können? Logisch, oder nicht?

Wie bereits gesagt, ist Menschenführung eine der wichtigen Managementfähigkeiten. Viele Menschen führen nur Menschen, denen gegenüber sie sich intellektuell überlegen fühlen und über die sie Macht haben. Viele mittlere Führungskräfte bleiben das und werden nicht befördert, weil sie es zwar verstehen, mit Menschen unter sich zu arbeiten, nicht aber mit Menschen über sich. Die wahre Kunst besteht darin, Menschen zu führen und zu belohnen, die auf einem Fachgebiet besser sind als man selbst. Darum haben Unternehmen einen Vorstand. Auch Sie sollten einen Vorstand haben. Das ist finanzielle Intelligenz.

7. Seien Sie ein »indianischer Geber« – die Macht, etwas umsonst zu bekommen

Als die ersten weißen Siedler nach Amerika kamen, waren sie von einem kulturellen Brauch einiger Indianer überrascht. Wenn zum Beispiel einem Siedler kalt war, gaben ihm die Indianer eine Wolldecke. Der Siedler hielt die Decke irrtümlich für ein Geschenk und fühlte sich oft gekränkt, wenn der Indianer sie zurückverlangte.

Auch die Indianer waren aufgebracht, als ihnen klar wurde, dass die Siedler die Decken nicht zurückgeben wollten. Daher kommt der Ausdruck »indianischer Geber« für jemanden, der ein Geschenk zurückverlangt.

Es handelt sich schlicht um ein einfaches kulturelles Missverständnis.

Wenn es um das eigene Vermögen geht, kommt man nicht umhin, das investierte Geld zurückzuverlangen, wenn man reich werden will. Die erste Frage eines erfahrenen Investors lautet: »Wie schnell bekomme ich mein Geld wieder heraus?« Außerdem will er auch wissen, was er als Teil des Handels umsonst dazu bekommt. Deshalb ist der ROI, der Return on Investment, auch so wichtig, er beschreibt das prozentuale Verhältnis zwischen dem investierten Kapital und dem Gewinn.

Die erste Frage eines erfahrenen Investors lautet: »Wie schnell bekomme ich meine Investition wieder heraus?«

So fand ich beispielsweise ein kleines Haus einige Straßenblocks von mir entfernt, das zwangsversteigert werden sollte. Die Bank wollte sechzigtausend Dollar, ich bot fünfzigtausend Dollar. Sie nahmen das Angebot einfach deshalb an, weil meinem Angebot ein Barscheck über fünfzigtausend Dollar beilag. Sie erkannten, dass ich ernsthaft interessiert war. Die meisten Investoren würden nun kritisch fragen, ob ich auf diese Weise nicht etwas viel Geld binden würde? Wäre es nicht besser ein Darlehen aufzunehmen? Die Antwort lautet, in diesem Fall nicht. Meine Investmentgesellschaft vermietet diese Wohnung in den Wintermonaten als Ferienwohnung, wenn die »Zugvögel« vor der Kälte nach Arizona fliehen, vier Monate für monatlich zweieinhalbtausend Dollar. In der Nebensaison beträgt die Miete nur tausend Dollar monatlich. In etwa drei Jahren hatte sich die Wohnung amortisiert, und nun verdiene ich weiterhin Monat für Monat Geld damit.

Dasselbe lässt sich mit Aktien machen. Häufig ruft mich mein Börsenmakler an und empfiehlt mir eine beträchtliche Summe in die Aktien eines Unternehmens zu investieren, von dem er glaubt, dass es kurz davor steht, einen Schritt zu machen, durch den der Wert der Aktie steigen wird. Es kann zum Beispiel sein, dass das Unternehmen die Einführung eines neuen Produkts ankündigt. Ich steige ein und halte die Aktie eine Woche oder einen Monat, solange sie eben steigt. Dann hole ich mir das ursprünglich investierte Geld wieder heraus und mache mir keine Sorgen mehr über Marktschwankungen, weil ich

das anfänglich investierte Kapital zurückhabe und es nun bereit ist, anderweitig für mich zu arbeiten. So fließt mein Geld hinein und fließt heraus und ich besitze anschließend Vermögenswerte, die praktisch kostenlos waren.

Natürlich zahle ich auch oft Lehrgeld. Aber ich spiele nur mit Beträgen, deren Verlust ich mir leisten kann. Ich schätze, dass ich im Durchschnitt bei zehn Investitionen zwei oder drei Volltreffer schaffe, während fünf oder sechs nichts bringen und ich bei zwei oder drei draufzahle. Aber ich begrenze meine Verluste auf das Geld, das ich zu diesem Zeitpunkt auch tatsächlich übrig habe.

Wer Risiken hasst, bringt sein Geld auf die Bank. Und auf lange Sicht sind ein paar Ersparnisse besser als nichts. Doch es dauert lange, bis Sie ihr Geld zurückbekommen, und in den meisten Fällen bekommen Sie auch nichts gratis dazu.

Alle meine Investitionen müssen mir einen zusätzlichen Vorteil bieten, etwas, das ich gratis dazubekomme. Eine Eigentumswohnung, ein SB-Lagerhaus, ein Stück unbebautes Land, ein Haus, Aktien oder ein Bürogebäude. Darüber hinaus muss das Risiko begrenzt sein.

Es gibt Bücher, die sich nur mit diesem Thema befassen, weshalb ich hier nicht weiter darauf eingehen werde. Ray Kroc, der mit McDonald’s berühmt wurde, wurde nicht deshalb Franchisegeber für Hamburgerrestaurants, weil er Hamburger liebte, sondern weil er die Grundstücke, auf denen die Franchiseunternehmen standen, umsonst dazu haben wollte.

Kluge Investoren müssen also auf mehr achten als auf den Return on Investment, die Anlageverzinsung. Interessant sind die Vermögenswerte, die Sie gratis dazubekommen, wenn Sie Ihr Geld erst einmal zurück haben. Das ist finanzielle Intelligenz.

8. Vermögenswerte kaufen Luxusartikel – die Macht der Konzentration

Der Sohn eines Freundes hatte seit einiger Zeit die schlechte Angewohnheit entwickelt, Schulden zu machen. Er war gerade sechzehn geworden und wünschte sich natürlich sein eigenes Auto.

Alle seine Freunde hätten von ihren Eltern ein Auto bekommen. Für die Anzahlung wollte er seine Ersparnisse angreifen. Da wandte sich sein Vater an mich.

»Meinst du, dass ich ihn das machen lassen sollte oder sollte ich ihm einfach ein Auto kaufen, wie die anderen Eltern auch?«

Ich antwortete ihm: »Dadurch wäre der Druck zwar kurzfristig von ihm genommen, aber was hätte er langfristig daraus gelernt? Kannst du das Verlangen deines Sohnes nach einem Auto nicht irgendwie dazu benutzen, ihn zum Lernen zu motivieren?«

Plötzlich ging ihm ein Licht auf, und er eilte nach Hause.

Zwei Monate später traf ich meinen Freund zufällig wieder. »Hat dein Sohn sein neues Auto?«, fragte ich.

»Nein, hat er nicht. Aber ich habe ihm stattdessen dreitausend Dollar gegeben. Ich sagte ihm, ich würde ihm das Geld geben, damit er nicht die Ersparnisse für sein Studium dafür hernehmen muss.«

»Wie großzügig von dir«, meinte ich.

»Nein, eigentlich nicht. Die Sache hat nämlich einen Haken. Ich habe mir deinen Rat zu Herzen genommen, die Energie seines sehnlichsten Wunsches, sich ein Auto zu kaufen, so zu lenken, dass er etwas dabei lernen konnte.«

»Und was ist der Haken?«

»Nun, zuerst haben wir dein Spiel *Cashflow* wieder einmal hervorgeholt. Beim Spielen haben wir uns lange über den klugen Umgang mit Geld unterhalten. Dann habe ich ihm ein Abonnement für das *Wall Street Journal* geschenkt und ein paar Bücher über den Aktienmarkt gegeben«.

»Und dann? Wie hast du sein Interesse geweckt?«

»Ich habe ihm gesagt, er könne die dreitausend Dollar haben, sie aber nicht direkt für ein Auto hernehmen. Er könne sie benutzen, um Aktien zu kaufen und zu verkaufen, sich seinen eigenen Börsenmakler suchen, und sobald er aus den dreitausend Dollar sechstausend gemacht hätte, würde das Geld für das Auto ihm gehören und die

restlichen dreitausend würden für sein Studium beiseitegelegt.«

»Und wie sieht es jetzt aus?«

»Nun, er hatte gleich zu Beginn Glück bei seinen Börsengeschäften, verlor das Verdiente aber ein paar Tage später wieder. Dann hat es ihn richtig gepackt. Ich schätze, dass er mittlerweile zweitausend Dollar verloren hat, aber sein Interesse ist hoch. Er hat alle Bücher gelesen, die ich ihm gekauft habe, und er hat sich in der Bibliothek Nachschub geholt. Er liest eifrig das *Wall Street Journal*, um die Indikatoren zu beobachten. Er hat nur noch tausend Dollar übrig, aber sein Interesse ist riesengroß, und er hat enorm viel gelernt. Er weiß, wenn er das Geld verliert, muss er noch zwei Jahre lang zu Fuß gehen. Aber wie es scheint, macht ihm das nichts aus. Offenbar ist es ihm sogar egal, ob er ein Auto hat oder nicht, weil er etwas entdeckt hat, das ihm noch mehr Spaß macht.«

»Was passiert, wenn er das ganze Geld verliert?«

»Darüber machen wir uns Gedanken, wenn es so weit ist. Mir ist es lieber, er verliert jetzt sein ganzes Geld, als dass er wartet, bis er so alt ist wie wir und dann Gefahr läuft, sich vollends zu ruinieren. Außerdem sind diese dreitausend Dollar die beste Investition in seine Bildung, die ich je gemacht habe. Das, was er jetzt lernt, wird ihm sein Leben lang von Nutzen sein und offenbar hat er neuen Respekt vor der Macht des Geldes gewonnen. Ich glaube, er hat aufgehört Schulden zu machen.«

Wie bereits gesagt: Es ist besser, wenn ein Mensch, dem es nicht gelingt, Selbstbeherrschung zu üben, gar nicht erst versucht, reich zu werden. Denn es ist zwar theoretisch leicht, mit dem eigenen Vermögen Geld zu verdienen, aber es ist schwer, die für den Umgang mit Geld nötige geistige Stärke aufzubringen. Wegen der äußeren Versuchungen ist es in unserer heutigen konsumorientierten Welt viel leichter, es einfach in Form von Ausgaben zum Fenster hinauszuwerfen. Mangels geistiger Stärke nimmt dieses Geld den Weg des geringsten Widerstandes. Das ist die Ursache von Armut und finanziellen Schwierigkeiten.

Betrachten Sie bitte folgendes Zahlenbeispiel für finanzielle Intelligenz, in diesem Fall die Fähigkeit, das Geld dazu zu bringen, noch mehr Geld zu produzieren.

Wenn man hundert Menschen am Jahresbeginn jeweils zehntausend Dollar gäbe, hätte man meiner Meinung nach am Jahresende folgendes Ergebnis:

- achtzig von ihnen hätten keinen Cent mehr. Viele davon hätten sich sogar noch tiefer in Schulden gestürzt, indem sie das Geld als Anzahlung für ein neues Auto, einen Kühlschrank, einen Fernseher oder Urlaubsreisen hergenommen hätten.
- sechzehn von ihnen hätten die zehntausend Dollar um fünf bis zehn Prozent vermehrt.
- vier von ihnen hätten zwanzigtausend Dollar oder gar Millionen daraus gemacht.

Wir gehen zur Schule, um einen Beruf zu erlernen, damit wir für Geld arbeiten können. Ich bin der Ansicht, dass es ebenso wichtig ist zu lernen, Geld zu haben, das für einen arbeitet.

Ich liebe den Luxus so sehr wie jeder andere Mensch auch. Mit dem Unterschied, dass ich ihn mir nicht mithilfe eines Kredits leiste. Die Falle besteht dabei im Glauben, mit all den Menschen um einen herum mithalten zu müssen. Als ich einen Porsche haben wollte, wäre es einfacher gewesen, meinen Banker anzurufen und ein Darlehen aufzunehmen. Aber statt mich in Verbindlichkeiten zu stürzen, konzentriere ich mich auf mein Vermögen.

Es ist meine Gewohnheit, meine Wünsche dazu zu nutzen, mein finanzielles Genie zum Investieren zu inspirieren und zu motivieren.

Heutzutage fällt uns viel zu oft nur ein, uns das Geld für die Dinge, die wir uns wünschen, zu leihen, anstatt uns darauf zu konzentrieren, Geld zu schaffen. Ersteres ist kurzfristig betrachtet zwar leichter, aber auf lange Sicht sehr viel anstrengender. Es ist eine schlechte Angewohnheit, die wir als Einzelne und als Volk erworben haben. Denken Sie daran, der leichte Weg wird oft schwierig und der schwierige oft leicht.

Je früher Sie selbst und Ihre Lieben lernen, das Geld zu beherrschen,

desto besser. Geld ist sehr mächtig. Leider richten die Menschen die Macht des Geldes gegen sich. Wenn es Ihnen an finanzieller Intelligenz fehlt, wird Ihnen das Geld davonlaufen. Es wird klüger sein als Sie. Wenn das Geld klüger ist als Sie, werden Sie Ihr ganzes Leben dafür arbeiten müssen.

Um Herr des Geldes zu sein, müssen Sie gescheiter sein als das Geld. Dann wird es tun, was Sie ihm sagen. Es wird Ihnen gehorchen. Statt der Sklave des Geldes zu sein, werden Sie sein Meister sein. Das ist finanzielle Intelligenz.

9. Der Bedarf an Helden – die Macht des Mythos

Als ich ein kleiner Junge war, verehrte ich die Baseballspieler Willi Mays, Hank Aaron und Yogi Berra. Das waren meine Helden. Wenn ich als Kind Baseball spielte, wollte ich genauso sein wie sie. Ich hütete ihre Baseballkarten wie einen Schatz. Ich wollte alles über sie wissen. Ich kannte die Positionen, die Trefferquote der einzelnen Spieler, die durchschnittliche Anzahl ihrer Schläge, wie viel sie bekamen und wie sie von unten hochkamen. Ich wollte alles über sie wissen, weil ich genauso sein wollte wie sie.

Jedes Mal, wenn ich als Neun- bis Zehnjähriger zum Schlagmal ging, wenn ich als Verteidiger der ersten Base oder als Catcher aufgestellt war, war ich nicht ich, ich war Yogi oder Hank.

Das Nachahmen ist eine der besten Lernmethoden, die wir später als Erwachsene oft verlernen. Wir verlieren unsere Helden, wir verlieren unsere Naivität.

Heute sehe ich den Kindern zu, die in der Nähe meines Hauses Basketball spielen. Sie tun so, als ob sie ihre Lieblingshelden seien. Helden nachzuahmen oder ihnen nachzueifern heißt wirklich zu lernen, was Macht ist. Und deshalb gibt es einen so ungeheuren Aufschrei, wenn jemand wie O.J. Simpson in Ungnade fällt. Es war mehr als nur ein Gerichtsverfahren. Es war der Verlust eines Helden, das heißt einer Person, mit der Menschen aufwuchsen, zu der sie aufschauten und der sie gleichen wollten. Auf einmal müssen wir uns von dieser Person befreien.

Älter geworden, habe ich neue Helden gefunden. Ich habe Golfhelden. Ich ahme ihre Schläge nach und bemühe mich darum, so viel über sie zu lesen, wie ich kann. Ich habe auch Helden wie Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros und Jim Rogers. Ich kenne deren Daten genauso gut wie früher die meiner Baseballhelden. Ich beobachte, worin Warren Buffett investiert, und lese alles, was ich über seine Marktphilosophie finden kann. Ich lese Peter Lynchs Buch um zu verstehen, wie er Aktien auswählt. Und ich informiere mich über Donald Trump und versuche herauszufinden, wie er verhandelt und Geschäfte miteinander verbindet.

Genauso wie ich nicht ich selbst war, wenn ich zum Schlagmal ging, agiere ich bei Geschäften oder Verhandlungen unbewusst mit der Kühnheit eines Donald Trump. Wenn ich einen Trend analysiere, sehe ich ihn, wie es Peter Lynch wohl tun würde. Mithilfe unserer Helden können wir eine unglaubliche Quelle gewaltigen Know-hows anzapfen.

Aber Helden dienen nicht nur der Inspiration. Helden lassen die Dinge einfach aussehen. Und dadurch wollen wir genauso sein wie sie.

»Wenn die das können, kann ich es auch.«

Was das Investieren angeht, tun viele Menschen so, als sei es sehr schwierig. Suchen Sie sich Helden, die es einfach aussehen lassen.

10. Lehre, und du wirst ernten – die Macht des Gebens

Meine Väter waren beide Lehrer, aber mein reicher Vater lehrte mich eine Lektion, die ich schon mein ganzes Leben lang in mir trage, nämlich dass man wohltätig sein und großzügig geben soll. Mein gebildeter Vater gab viel von seiner Zeit und seinem Wissen, spendete aber fast nie Geld.

Wie schon gesagt, erklärte er für gewöhnlich, er würde spenden, sofern er etwas Geld übrig habe. Aber natürlich war fast nie etwas übrig.

Mein reicher Vater verschenkte sowohl Geld als auch Wissen. Er glaubte fest an das Wechselspiel von Geben und Nehmen. »Wenn du etwas willst, musst du zuerst etwas geben«, sagte er immer. War er

knapp bei Kasse, spendete er einfach Geld an seine Kirche oder seine Lieblingswohltätigkeitsorganisation.

Könnte ich Ihnen nur eine einzige Idee weitergeben, dann wäre es diese. Sobald Sie das Gefühl haben, zu kurz zu kommen oder etwas zu brauchen, verschenken Sie das Gewünschte und es wird in Massen zu Ihnen zurückkehren. Das gilt für Geld, ein Lächeln, die Liebe, die Freundschaft. Ich weiß, dass es manchmal das Letzte ist, was man in dieser Situation tun möchte, aber bei mir funktioniert es immer. Ich vertraue einfach auf das Prinzip der Gegenseitigkeit und gebe, was ich mir wünsche. Wenn ich Geld will, gebe ich Geld, und bekomme ein Vielfaches davon zurück. Wenn ich etwas verkaufen will, helfe ich einem anderen, etwas zu verkaufen und dann mache ich Umsatz. Ich möchte Kontakte, also verhelfe ich jemand anderem zu Kontakten und plötzlich – als wäre es Magie – ergeben sich Kontakte für mich. Vor Jahren hörte ich folgenden Spruch »Gott hat es nicht nötig, dass ihm gegeben wird; der Mensch aber muss geben.«

Mein reicher Vater sagte gerne »Arme sind gieriger als die Reichen.« Er begründete es so, dass ein reicher Mensch deshalb reich sei, weil er den Menschen etwas gebe, das sie haben wollten. Immer, wenn ich etwas brauche, knapp bei Kasse bin oder Hilfe benötige, gehe ich folgendermaßen vor: Ich mache mich auf die Suche nach dem, was ich wirklich will, manchmal finde ich es in meinem Herzen. Und wenn ich es gefunden habe, lasse ich es zuerst anderen Menschen zukommen. Und was ich gebe, bekomme ich stets zurück.

Es erinnert mich an die Geschichte von dem Mann, der in einer eiskalten Nacht mit Feuerholz auf den Armen vor seinem Kanonenofen sitzt und ihn anschreit: »Wenn du mir etwas Wärme gibst, kriegst du von mir ein paar Scheite Holz.« Wenn es um Geld, Liebe, Glück, Umsatz und Kontakte geht, müssen wir uns lediglich daran erinnern, dass wir erst geben müssen, was wir erhalten möchten.

Häufig genügt es schon, wenn ich darüber nachdenke, was ich will und wie ich es anderen geben kann, um eine Lawine des Überflusses loszutreten. Wenn ich das Gefühl habe, dass mich niemand anlächelt, mache ich einfach selbst den Anfang. Ich lächle und sage »Hallo« und wie durch Zauberei bin ich plötzlich von lächelnden Menschen umgeben. Die Welt ist in der Tat oft genug nur Ihr eigener Spiegel. Deshalb sage ich »Lehre, und du erhältst.«

Meiner Erfahrung nach lerne ich selbst umso mehr, je mehr ich bestrebt bin, Menschen zu unterrichten, die etwas lernen wollen. Wenn Sie etwas über Geld lernen wollen, sollten Sie es jemand anderem beibringen. Sie werden eine Menge neuer Ideen bekommen und ein viel feineres Gespür für die Dinge.

Es gibt Zeiten, da gebe ich, ohne etwas zurückzubekommen, oder bekomme etwas, was ich eigentlich nicht wollte. Bei genauerer Betrachtung und Gewissensprüfung stelle ich dann fest, dass ich in diesen Fällen oft nicht um des Gebens willen gegeben hatte, sondern um etwas zu bekommen.

Mein leiblicher Vater unterrichtete andere Lehrer und wurde selbst ein meisterhafter Lehrer. Mein reicher Vater gab seine Art, Geschäfte zu machen, stets an junge Leute weiter. Diese Freigiebigkeit mit ihrem Wissen machte sie, rückblickend betrachtet, klüger. Es gibt Kräfte auf dieser Welt, die sehr viel klüger sind als wir. Sie können es auch allein schaffen, aber mit der Unterstützung dieser Kräfte geht es leichter. Sie müssen nur mit dem freigiebig sein, was Sie haben.

9. Kapitel – Sie wollen noch mehr? Hier noch ein paar Dinge, die Sie tun können

Viele Menschen sind vielleicht mit meinen zehn Schritten nicht zufrieden. Sie sehen darin mehr eine Philosophie als echte Handlungsanweisungen. Ich halte es für ebenso wichtig, die Philosophie zu verstehen, wie zu handeln. Viele Menschen handeln lieber, als nachzudenken und dann gibt es Menschen, die denken nach, aber kommen nicht ins Handeln. Ich würde sagen, dass auf mich beides zutrifft: Ich liebe es, mich mit neuen Ideen zu beschäftigen und ich liebe auch das Handeln.

Deshalb werde ich für diejenigen unter Ihnen, die sich konkrete Anregungen für den Einstieg wünschen, in verkürzter Form einige der Dinge erklären, die ich tue.

- *Hören Sie auf zu tun, was Sie gerade tun.* Mit anderen Worten, halten Sie inne und prüfen Sie, was funktioniert und was nicht. Eine Definition von Wahnsinn lautet, dass jemand stets dasselbe tut, aber immer andere Ergebnisse erwartet. Streichen Sie, was nicht funktioniert und sehen Sie sich nach neuen Möglichkeiten um.

- *Machen Sie sich auf die Suche nach neuen Ideen.* Wenn ich mich nach neuen Anlageideen umsehe, gehe ich in Buchläden und suche nach Büchern über ausgefallene, einzigartige Themen. Ich nenne sie Rezepte. Ich kaufe Anleitungen, in denen mir erklärt wird, wie bestimmte Strategien funktionieren, die ich noch nicht kenne. Auf diese Weise fand ich zum Beispiel das Buch *The 16 Percent Solution* von Joel Moskowitz. Ich kaufte es und las es.

- *Handeln Sie.* Am darauffolgenden Donnerstag tat ich genau das, was im Buch stand. Schritt für Schritt. Genauso bin ich auch vorgegangen, als ich lernte, wie man Immobilienschnäppchen in Anwaltskanzleien und bei Banken findet. Die meisten Menschen handeln nicht oder lassen sich die Strategie, mit der sie sich gerade beschäftigen, von anderen ausreden. Mein Nachbar erklärte mir, warum das mit den sechzehn Prozent nicht funktionieren könne. Ich hörte nicht auf ihn, weil er es noch nie gemacht hatte.

- *Finden Sie einen Menschen, der das schon einmal gemacht hat, was Sie vorhaben.* Laden Sie ihn zum Essen ein. Bitten Sie ihn um Tipps, um die kleinen einschlägigen Tricks beim Geschäft. Was die mit sechzehn Prozent verzinsten Tax Lien Certificates anging, so begab ich mich zum Finanzamt und machte dort die zuständige Sachbearbeiterin ausfindig. Ich fand heraus, dass auch sie in Tax Lien Certificates investierte und lud sie sofort zum Mittagessen ein. Bereitwillig erzählte sie mir alles, was sie wusste. Nach dem Essen zeigte sie mir den ganzen Nachmittag lang, was zu tun war. Im Laufe des nächsten Tages fand ich mit ihrer Hilfe zwei wunderbare Anwesen und seit jenem Tag bekomme ich jährlich sechzehn Prozent Zinsen. Ich brauchte einen Tag, um das Buch zu lesen, einen Tag um zu handeln, eine Stunde fürs Mittagessen und einen Tag, um zwei großartige Geschäfte an Land zu ziehen.

- *Besuchen Sie Kurse, lesen Sie und gehen Sie auf Seminare.* Ich durchsuche die Zeitungen nach neuen und interessanten Kursen. Viele Seminare sind kostenlos oder kosten nur eine geringe Teilnahmegebühr. Ich besuche und bezahle aber auch teure Seminare zu Themen, über die ich etwas lernen möchte. Diese Kurse haben mich wohlhabend gemacht und mich von der Notwendigkeit zu arbeiten befreit. Ich habe Freunde, die diese Kurse nicht besucht und als Geldverschwendung bezeichnet haben – und die immer noch am selben Arbeitsplatz sitzen.

- *Machen Sie viele Angebote.* Wenn ich eine Immobilie kaufen möchte, sehe ich mir viele Objekte an und mache für gewöhnlich stets ein Angebot. Falls Sie nicht wissen, was ein Angebot ist, nun, das weiß ich auch nicht. Das ist Aufgabe des Immobilienmaklers. Er schreibt die Angebote. Ich stecke so wenig Arbeit hinein wie möglich.

Eine Freundin bat mich, ihr zu zeigen, wie man Mietshäuser kauft. Eines schönen Samstags zogen sie, ihr Makler und ich los, um sechs Mietshäuser anzusehen. Vier davon waren Flops, aber zwei waren in Ordnung. Ich sagte, sie solle für alle sechs ein Angebot machen und ihnen die Hälfte des geforderten Preises bieten. Sie und ihr Makler bekamen fast einen Herzinfarkt. Sie dachten, es sei unhöflich, und dass ich die Verkäufer kränken würde, aber ich glaube, der Makler wollte sich einfach vor der Arbeit drücken. Sie unternahmen also nichts und machten sich auf die Suche nach einem besseren Angebot.

Sie haben niemals auch nur ein einziges Angebot gemacht und die Betreffende sucht immer noch nach dem »richtigen« Haus zum »richtigen« Preis. Nun, Sie wissen nicht, wie hoch der »richtige Preis« ist, solange Sie keine Gegenpartei haben, die handeln möchte. Die meisten Verkäufer setzen den Preis zu hoch an. Es kommt selten vor, dass ein Verkäufer weniger verlangt, als das Haus wert ist.

Die Moral von der Geschichte: machen Sie Angebote. Menschen, die selbst nicht investieren, haben keine Ahnung, wie man sich fühlt, wenn man etwas verkaufen will. Ich hatte einmal eine Immobilie, die monatelang auf dem Markt war. Ich hätte alles akzeptiert, egal wie niedrig der Preis gewesen wäre. Wenn man mir zehn Schweine angeboten hätte, wäre ich glücklich gewesen. Nicht wegen des Angebots, sondern weil jemand Interesse gezeigt hätte. Ich hätte ein Gegenangebot gemacht und die Tiere vielleicht an eine Schweinefarm weitergegeben. Aber so läuft das Spiel. Das Spiel vom Kaufen und Verkaufen macht Spaß. Denken Sie daran. Es macht Spaß und es ist nur ein Spiel. Machen Sie Angebote. Es könnte sein, dass irgendjemand »Ja« sagt.

Zudem sind alle meine Angebote mit einer Rücktrittsklausel versehen. Wenn ich eine Immobilie kaufe, enthält das Angebot stets die Worte »Vorbehaltlich der Zustimmung meines Geschäftspartners«. Ich schreibe nie hinein, wer dieser Geschäftspartner ist. Die meisten

Menschen wissen nicht, dass der Partner meine Katze ist. Wenn sie das Angebot annehmen, ich das Geschäft aber nicht mehr abschließen möchte, rufe ich zu Hause an und spreche mit meiner Katze. Ich erzähle Ihnen hier diese absurde Geschichte, um Ihnen zu zeigen, wie lächerlich simpel und einfach das Spiel ist. So viele Menschen machen sich die Dinge zu schwierig und nehmen sie zu ernst.

Die Suche nach einem guten Geschäft, der richtigen Firma, den richtigen Leuten, den richtigen Investoren oder einer beliebigen anderen Sache funktioniert genauso wie die Partnersuche. Sie müssen auf dem Markt präsent sein, mit vielen Menschen sprechen, viele Angebote machen, Gegenangebote anhören, verhandeln, ablehnen und annehmen. Ich kenne Alleinstehende, die zu Hause sitzen und darauf warten, dass das Telefon klingelt und der Traumpartner dran ist. Ich halte es aber für das Beste, wenn Sie auf dem Markt präsent sind – und wenn es nur der Supermarkt ist. Suchen, bieten, ablehnen, verhandeln und akzeptieren sind Bestandteile fast aller Vorgänge im Leben.

- *Joggen, spazieren oder fahren Sie einmal im Monat zehn Minuten lang durch ein bestimmtes Viertel.* Ein paar meiner besten Immobilieninvestitionen habe ich beim Joggen gefunden. Was mich dabei interessiert, sind Veränderungen. Damit ein Geschäft Profit abwirft, sind zwei Dinge erforderlich: eine Gelegenheit und eine Veränderung. Gelegenheiten gibt es viele, aber erst die Veränderung macht aus einer Gelegenheit eine gewinnbringende Chance. Wenn ich also jogge, suche ich mir dafür ein Viertel aus, in dem ich gerne investieren würde. Da ich immer die gleiche Strecke laufe, registriere ich kleine Veränderungen. Ich sehe Verkaufsschilder, die schon lange stehen. Das bedeutet, der Verkäufer könnte unter Umständen mit sich handeln zu lassen. Ich halte nach Möbelwagen Ausschau, nach Menschen, die kommen oder gehen. Ich bleibe stehen und spreche mit den Fahrern. Ich rede mit den Briefträgern, es ist erstaunlich, wie viel sie über ein Viertel wissen.

  Ich suche mir eine wenig erfreuliche Gegend, vielleicht ein Viertel mit einem schlechten Ruf, und fahre ein paar Mal im Jahr mit dem Auto durch, achte auf Hinweise, dass sich

etwas zum Besseren verändert. Ich spreche mit den Einzelhändlern, besonders den neuen, um herauszufinden, warum sie sich dort niedergelassen haben. Das kostet mich nur wenige Minuten im Monat und ich verbinde es mit anderen Aktivitäten, zum Beispiel sportlicher Betätigung oder Einkäufen.

- *Warum Verbraucher immer arm werden.* Wenn es im Supermarkt ein Sonderangebot für, sagen wir mal, Toilettenpapier gibt, stürmt der Verbraucher hinein und stockt seinen Vorrat auf. Wenn es an der Börse oder dem Immobilienmarkt Sonderangebote gibt, was oft als Börsencrash oder Korrektur bezeichnet wird, läuft der Verbraucher davon. Wenn der Supermarkt die Preise erhöht, kauft der Verbraucher woanders. Wenn auf dem Immobilienmarkt oder der Börse die Preise steigen, kommt der Verbraucher gelaufen und kauft.

- *Suchen Sie am richtigen Ort.* Ein Nachbar kaufte eine Eigentumswohnung für hunderttausend Dollar. Ich kaufte die gleiche Eigentumswohnung nebenan für nur fünfzigtausend Dollar. Er sagte mir, er warte darauf, dass die Preise steigen. Ich erklärte ihm, dass man seinen Profit beim Kaufen und nicht beim Verkaufen macht. Er war mit einer Immobilienmaklerin unterwegs gewesen, die selber keine Immobilien besitzt. Ich hatte mich bei der Bank, Abteilung für Zwangsversteigerungen, umgesehen. Ich habe fünfhundert Dollar in ein Seminar zu diesem Thema investiert. Meinem Nachbarn waren fünfhundert Dollar für einen Kurs über Immobilieninvestitionen zu viel gewesen. Er hatte gesagt, dass er sich das Seminar weder vom finanziellen noch vom zeitlichen Aufwand her leisten kann. Also wartet er darauf, dass der Preis steigt.

- *Suchen Sie erst nach Kaufinteressenten, dann nach Leuten, die verkaufen wollen.* Ein Freund suchte ein ganz bestimmtes Grundstück. Er hatte das Geld, aber nicht die Zeit. Ich fand ein großes Grundstück, größer als das, was mein Freund

kaufen wollte, sicherte mir das Vorkaufsrecht und rief meinen Freund an. Er wollte ein Stück davon haben. Also verkaufte ich zuerst den gewünschten Teil davon an ihn und erwarb dann das ganze Grundstück. Meinen Teil des Grundstücks bekam ich umsonst. Die Moral von der Geschichte: Kaufen Sie den ganzen Kuchen und teilen Sie ihn auf.
Die meisten Menschen suchen nach Dingen, die sie sich leisten können, und stecken den Rahmen deshalb zu eng. Sie kaufen nur ein Stück vom Kuchen und deshalb zahlen sie am Ende einen höheren Preis für eine geringere Gegenleistung. Wer in kleinen Dimensionen denkt, schafft nie den großen Durchbruch. Wenn Sie reicher werden wollen, müssen Sie zuerst in größeren Dimensionen denken.

- *Denken Sie in größeren Dimensionen.* Einzelhändler geben deshalb gerne Mengenrabatt, weil die meisten Geschäftsleute Menschen mögen, die viel Geld ausgeben. Auch wenn Sie allein sind, können Sie in großen Dimensionen denken. Als meine Firma Computer brauchte, rief ich ein paar Freunde an und fragte, ob sie sich mir anschließen wollten. Dann gingen wir zu ein paar Händlern und handelten einen großartigen Preis aus, weil wir zusammen gleich so viele PCs kaufen wollten. Ich habe das auch schon mit Aktien gemacht. Kleine Menschen bleiben klein, weil sie klein denken. Handeln Sie einfach oder handeln Sie überhaupt nicht.

- *Lernen Sie aus der Geschichte.* Alle großen börsennotierten Unternehmen haben einmal klein angefangen. Colonel Sanders wurde nicht reich, bevor er nicht als über Sechzigjähriger alles verloren hatte, Bill Gates war einer der reichsten Männer der Welt, bevor er dreißig war.

- *Es ist immer besser zu handeln, als untätig zu bleiben.*

Dies sind nur einige Beispiele für das, was ich getan habe und noch immer tue, um Gelegenheiten ausfindig zu machen. Die

entscheidenden Worte sind hier »Getan habe« und »tue«. Wie bereits mehrfach erwähnt, müssen Sie handeln, ehe Sie Ihren finanziellen Lohn einstreichen können. Handeln Sie jetzt!

Zu guter Letzt

Nun möchte ich noch einige abschließende Gedanken mit Ihnen teilen.

Ich habe dieses Buch vor allem aus einem Grund geschrieben, der auch der Hauptgrund dafür ist, dass es seit dem Jahr 2000 ein Bestseller blieb: Ich wollte meine Erkenntnisse zu dem Thema weitergeben, wie sich dank einer gesteigerten finanziellen Intelligenz viele Probleme im Leben lösen lassen. Wenn es uns an finanziellem Wissen fehlt, halten wir uns viel zu oft an die Standardstrategien, um unser Leben zu bewältigen: Arbeite hart, spare, leihe dir Geld und zahle Steuern. Heute ist es so wichtig wie noch nie zuvor, besser informiert zu sein.

Die folgende Geschichte soll als Beispiel für eine finanzielle Herausforderung dienen, vor der heute viele junge Familien stehen. Wie kann man es sich leisten, seinen Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen und für den eigenen Ruhestand vorzusorgen? Dazu braucht man finanzielle Intelligenz, anstatt hart dafür zu arbeiten.

Eines Tages beklagte sich einer meiner Freunde darüber, wie schwer es sei, das Geld für das Studium seiner vier Kinder zusammenzusparen. Er zahlte jeden Monat dreihundert Dollar in einen offenen Investmentfonds ein und hatte auf diese Weise etwa zwölftausend Dollar angespart. Er ging davon aus, dass er vierhunderttausend Dollar brauchen würde, um allen vier Kindern das Studium zu ermöglichen. Ihm blieben noch zwölf Jahre, um die Summe anzusparen, da sein ältestes Kind damals gerade sechs Jahre alt war.

Es war im Jahr 1991 und der Immobilienmarkt in Phoenix war im Keller. Die Leute verkauften ihre Häuser. Ich schlug meinem Freund also vor, mit einem Teil des Geldes aus seinem offenen Investmentfonds ein Haus zu kaufen.

Er war von der Idee fasziniert und wir fingen an, uns darüber zu unterhalten. Seine Hauptsorge war, dass ihm die Bank wegen seiner angespannten finanziellen Lage kein Geld für den Kauf eines weiteren

Hauses geben würde. Ich versicherte ihm, dass es andere Möglichkeiten gebe, eine Immobilie zu finanzieren.

Wir suchten zwei Wochen lang nach einem Haus, das alle erforderlichen Kriterien erfüllte. Die Auswahl war groß, deshalb machte die Suche Spaß. Schließlich fanden wir ein Haus mit drei Schlafzimmern und zwei Bädern in einer vorzüglichen Lage. Der Eigentümer hatte seinen Job verloren und er wollte dringend verkaufen, denn er musste mit seiner Familie nach Kalifornien ziehen, wo eine neue Arbeit auf ihn wartete. Er wollte hundertzweitausend Dollar, aber wir boten nur neunundsiebzigtausend. Er nahm das Angebot sofort an. Das Haus war mit einem Darlehen ohne Bedingungen belastet, das heißt, dass es sogar ein arbeitsloser Vagabund ohne Zustimmung der Bank kaufen konnte. Der Eigentümer schuldete zweiundsiebzigtausend Dollar, sodass mein Freund nur siebentausend Dollar, die Differenz zwischen der Schuld und dem Verkaufspreis, herbeischaffen musste. Sobald der Eigentümer ausgezogen war, vermietete mein Freund das Haus. Nach Abzug aller Ausgaben und einschließlich der Hypothekenzahlungen flossen ungefähr hundertfünfundzwanzig Dollar monatlich in seine Tasche.

Sein Plan war es, das Haus zwölf Jahre lang zu halten und die Hypothek besonders schnell abzuzahlen, indem er auch die zusätzlichen hundertfünfundzwanzig Dollar im Monat zur Tilgung verwendete. Wir rechneten aus, dass die Hypothek in zwölf Jahren weitgehend abbezahlt wäre und das Haus möglicherweise monatlich achthundert Dollar zahlen könnte, wenn sein erstes Kind aufs College ging. Falls der Wert des Hauses bis dahin gestiegen wäre, könnte er es auch verkaufen.

Drei Jahre später ging es mit dem Immobilienmarkt in Phoenix plötzlich wieder aufwärts, und der Mieter, der in dem Haus wohnte, bot ihm hundertsechsundfünfzigtausend Dollar dafür. Wieder fragte mein Freund mich um Rat. Ich riet ihm, zu verkaufen und das Geld sofort wieder zu investieren, damit er seinen Gewinn nicht versteuern musste.

Plötzlich hatte er fast achtzigtausend Dollar, mit denen er arbeiten konnte. Ich rief eine Freundin in Austin, Texas an, die dieses steuerfreie Geld in eine Miniwarenlager GmbH, die sie gerade zusammenstellte, transferierte. Innerhalb von drei Monaten trudelten jeden Monat Schecks von etwas weniger als tausend Dollar ein. Dieses

Geld steckte mein Freund in den offenen Investmentfonds, der für das Studium seiner Kinder gedacht war und der nun sehr viel schneller wuchs.

1996 wurde das kleine Lagerhaus verkauft und er bekam einen Erlös von knapp über dreihundertdreißigtausend Dollar heraus, den er wiederum in ein neues Objekt investierte, das ihm nun ein monatliches Einkommen von über dreitausend Dollar bescherte. Auch dieses Geld kam dem Studienfonds seiner Kinder zugute. Inzwischen ist er zuversichtlich, dass er sein Ziel mühelos erreichen wird.

Für den Einstieg waren lediglich siebentausend Dollar und ein wenig finanzielle Intelligenz nötig. Seine Kinder werden sich die Ausbildung leisten können, die sie sich wünschen. Und ihm selbst wird das zugrunde liegende Vermögen, das er mit einem Unternehmen geschützt hat, als Altersvorsorge dienen. Dank dieser erfolgreichen Anlagestrategie wird er sich schon früh zur Ruhe setzen können.

Ich danke Ihnen, dass Sie dieses Buch gelesen haben. Ich hoffe, es hat Ihnen einige Einsichten vermittelt, wie Sie die Macht des Geldes zu Ihren Gunsten nutzen können.

Heutzutage braucht man viel finanzielle Intelligenz, um auch nur überleben zu können. Die Vorstellung, dass man Geld benötigt, um Geld zu verdienen, entstammt dem Denken finanziell unerfahrener Menschen. Das heißt nicht, dass diese Menschen nicht intelligent wären. Sie haben nur einfach nicht gelernt, wie man aus Geld mehr Geld macht.

Geld ist nur eine Idee. Wenn Sie mehr davon haben wollen, müssen Sie nur ihr Denken ändern. Jeder Selfmademan hat einmal klein angefangen, mit einer Idee, und hat dann etwas Großes daraus gemacht. Dasselbe gilt auch fürs Investieren. Es bedarf nur ein paar Dollar, um anzufangen und aus diesem Startkapital etwas Großes zu machen. Ich habe schon so viele Menschen getroffen, die ihr Leben lang dem ganz großen Geschäft hinterherjagen oder versuchen, große Summen für das ganz große Geschäft anzuhäufen, aber das ist meines Erachtens töricht. Viel zu oft habe ich mit ansehen müssen, wie unerfahrene Investoren die ganze goldene Gans auf einen einzigen Deal gesetzt haben und dann einen Großteil des Wertes schnell verloren haben. Sie mögen gute Arbeiter gewesen sein, aber sie waren keine guten Investoren.

Ausbildung und Wissen über Geld sind wichtig. Fangen Sie früh an. Kaufen Sie Fachbücher. Besuchen Sie Seminare. Üben Sie. Fangen Sie klein an. Ich habe in weniger als sechs Jahren aus fünftausend Dollar in bar ein Vermögen von einer Million Dollar gemacht, das einen monatlichen Cashflow von fünftausend Dollar erzeugt. Aber ich habe auch schon als Kind angefangen zu lernen. Ich ermutige Sie dazu, den Umgang mit Geld zu erlernen, Sie werden sehen, es ist gar nicht so schwer. Wenn Sie den Bogen erst einmal heraushaben, ist es im Grunde sogar recht einfach.

Ich denke, meine Botschaft ist klar. Was Sie denken, entscheidet, wie viel Sie in ihren Händen halten. Geld ist, wie gesagt, nur eine Idee. Es gibt ein großartiges Buch mit dem Titel, *Denke nach und werde reich* von Napoleon Hill. Der Titel lautet nicht *Arbeite fleißig und werde reich.* Lernen Sie, Geld hart für sich arbeiten zu lassen, und Sie werden ein leichteres und glücklicheres Leben führen. Gehen Sie nicht auf Nummer sicher, sondern gehen Sie mit Köpfchen an die Sache heran!

Die drei Einkommensarten

Im Rechnungswesen gibt es drei verschiedene Arten von Einkommen:

1. Lohn oder Gehalt
2. Einkommen aus einem Wertpapierdepot (Portfolio-Einkommen)
3. Passives Einkommen

Als mein armer Vater mir sagte, »Geh’ zur Schule, schreibe gute Noten und finde einen sicheren Arbeitsplatz«, riet er mir, für Einkommen in Form eines Gehalts zu arbeiten. Als mein reicher Vater sagte, »Die Reichen arbeiten nicht für Geld. Sie lassen ihr Geld für sich arbeiten«, sprach er von Einkommen aus einem Wertpapierdepot und passivem Einkommen. Letzteres stammt meist aus Investitionen in Immobilien. Portfolio-Einkommen fließt aus Aktien und Rentenpapieren.

Mein reicher Vater sagte immer, »Der Schlüssel zum Reichtum liegt darin, das Gehalt so schnell wie möglich in passives Einkommen oder Portfolio-Einkommen zu verwandeln.« Er pflegte fortzufahren: »Lohn und Gehalt werden am höchsten besteuert. Am wenigsten Steuern zahlt man auf passives Einkommen. Das ist ein weiterer Grund, dein Geld hart für dich arbeiten zu lassen. Die Regierung erhebt höhere Steuern auf dein hart verdientes Geld als auf das Geld, das dir dein Geld erwirtschaftet hat.«

In meinem zweiten Buch, *Cashflow Quadrant*, erkläre ich die vier verschiedenen Typen von Menschen, aus denen die Geschäftswelt besteht. Es sind dies die E (Employee, die Angestellten), die S (Self-employed, die Selbstständigen), die B (Business Owner, die Unternehmer) und die I (die Investoren). Die meisten Menschen gehen zur Schule und lassen sich zu einem E oder S ausbilden. In *Cashflow Quadrant* geht es um die fundamentalen Unterschiede zwischen diesen vier Typen von Menschen und wie man von einem Quadranten in einen anderen wechselt. Tatsächlich wurden die meisten unserer

Produkte für die Menschen im B- oder I-Quadranten entwickelt.

Im dritten Buch der Rich-Dad-Serie, in *Rich Dad´s Investmentguide,* gehe ich im Detail darauf ein, wie wichtig es ist, seinen Lohn oder Gehalt in passives und Portfolio-Einkommen umzuwandeln. Mein reicher Vater sagte immer: »Ein echter Investor tut nichts anderes als sein Gehalt in passives und Portfolio-Einkommen umzuwandeln. Wenn du weißt, was du tust, ist das Investieren nicht riskant. Man braucht dafür nur seinen gesunden Menschenverstand.«

Der Schlüssel zur finanziellen Freiheit

Der Schlüssel zu finanzieller Freiheit und großem Reichtum liegt in der Fähigkeit einer Person, Arbeitseinkommen in passives und/oder Portfolio-Einkommen zu verwandeln. Mein reicher Vater verbrachte viel Zeit damit, Mike und mir diese Fähigkeit beizubringen. Mit ihrer Hilfe sind meine Frau Kim und ich finanziell frei und müssen niemals mehr arbeiten. Wir arbeiten weiter, weil wir es wollen. Heute besitzen wir eine Immobilien-Investitionsfirma, die uns passives Einkommen generiert, und machen bei privaten IPOs mit, um Portfolio-Einkommen zu generieren.

Ein weiterer Grund, weiter zu arbeiten, war die Gründung unseres Unternehmens für finanzielle Bildung, mit dem wir weiterhin Spiele auf den Markt bringen und Bücher veröffentlichen. Alle unsere Lehrmaterialien wurden geschaffen, um dieselben Fähigkeiten zu lehren, die mein reicher Vater mir beibrachte – die Fähigkeiten, Lohn und Gehalt in passives und Portfolio-Einkommen zu verwandeln.

Die Spiele lehren etwas, das Bücher nicht vermitteln können. Sie könnten zum Beispiel niemals das Fahrradfahren nur durch das Lesen von Büchern erlernen. Unsere *Cashflow*-Spiele für Erwachsene und für Kinder sind ausgelegt, um den Spielern die grundlegenden Fähigkeiten zu vermitteln, Arbeitseinkommen in passives und Portfolio-Einkommen umzuwandeln. Sie lehren auch die Prinzipien der Buchhaltung und wie man die Zahlen liest. Diese Spiele sind die einzigen Lehrmaterialien, die alle diese Fähigkeiten gleichzeitig fördern.

Cashflow 202 ist die fortgeschrittene Version von *Cashflow 101*. Es setzt voraus, dass man das Spiel 101 vollständig begriffen hat. *Cashflow 101* und *Cashflow for Kids* weihen in die Prinzipien des auf fundamentalen Daten basierenden Investments ein. *Cashflow 202* vermittelt die Grundlagen der auf technischen Daten basierenden Investmentstrategien. Technisches Investieren erfordert fortgeschrittene Trading-Techniken, wie zum Beispiel Leerverkäufe, Call- und Put-Optionen sowie Stellage. Wer diese fortgeschrittenen Strategien versteht, kann Geld verdienen, wenn die Aktienpreise steigen, aber auch wenn sie fallen. Mein reicher Vater würde sagen:

»Ein echter Investor verdient im Aufwärtstrend und im Abwärtstrend. Deshalb verdient er auch so viel.« Einer der Gründe, warum solche Investoren so viel verdienen, liegt darin, dass sie einfach mehr Selbstvertrauen haben. »Sie haben mehr Selbstvertrauen, weil sie weniger Angst vor dem Verlieren haben«, würde mein reicher Vater sagen.

Der gewöhnliche Investor denkt, Investieren sei riskant, weil er keine formale Ausbildung zum professionellen Investor hat. Warren Buffett, der reichste Investor Amerikas, sagt: »Risiko entsteht, wenn man nicht weiß, was man tut.« Durch meine Brettspiele können die Spieler mit Spaß die Grundlagen der fundamentalen und technischen Investmentstrategien lernen.

Manchmal höre ich jemanden sagen, »Ihre Lernspiele sind teuer«, was uns auf die Frage nach dem ROI bringt, dem Return on Investment oder dem Wert im Vergleich zum gezahlten Preis. Ich nicke dann und sage »Ja, sie mögen teuer sein, besonders wenn man sie mit den Unterhaltungsspielen vergleicht. Aber meine Spiele sind nicht so teuer, wie eine Ausbildung an einer Universität zu durchlaufen, sein ganzes Leben lang für ein Gehalt zu arbeiten, hohe Steuern zu zahlen und dann mit der Angst zu leben, sein ganzes Geld beim Investieren zu verlieren.«

Wenn dann irgendjemand über den Preis den Kopf schüttelnd weggeht, höre ich meinen reichen Vater sagen: »Wenn Sie reich werden wollen, müssen Sie wissen, für welche Art von Einkommen man hart arbeiten sollte, wie man es behalten und vor Verlust schützen kann. Das ist der Schlüssel zu großem Reichtum.« Und er würde hinzufügen: »Wenn Sie die Unterschiede zwischen diesen Einkommensarten nicht kennen und nicht die Fähigkeiten erlernen, um dieses Einkommen zu erwerben und zu schützen, werden Sie Ihr Leben lang weniger verdienen, als Sie eigentlich könnten, und härter arbeiten als nötig.«

Mein armer Vater dachte, eine gute Ausbildung, ein guter Arbeitsplatz und viele Jahre harter Arbeit würden ausreichen, um erfolgreich zu sein. Auch mein reicher Vater hielt eine gute Ausbildung für wichtig, aber für ihn war es auch wichtig, dass Mike und ich die Unterschiede zwischen den drei Einkommensarten kannten und wussten, wofür es sich lohnt, hart zu arbeiten. Für ihn stellte das die Grundlage der finanziellen Bildung dar. Diese Unterschiede zu kennen und die

Fähigkeiten zu erlernen, die verschiedenen Einkommensarten zu erwerben, gehört zur Grundausbildung eines jeden, der großen Wohlstand erlangen und finanzielle Freiheit erreichen möchte, diese ganz besondere Freiheit, die nur wenige jemals erreichen werden. Wie es mein reicher Vater in seiner Lektion Nummer eins ausdrückte: »Die Reichen arbeiten nicht für Geld. Sie wissen, wie sie ihr Geld hart für sich arbeiten lassen können.«

Mein reicher Vater sagte: »Lohn oder Gehalt ist Geld, für das Sie arbeiten, aber passives und Portfolio-Einkommen entsteht dadurch, dass Geld für Sie arbeitet.« Diesen kleinen Unterschied zu kennen, war überaus wichtig in meinem Leben. Oder, wie Robert Frost sein Gedicht beendet: »Und dieses war der ganze Unterschied.«

Werden Sie aktiv!

Sie alle haben zwei große Gaben mitbekommen, Ihren Verstand und Ihre Zeit. Es liegt an Ihnen mit beiden zu tun, was Sie wollen. Mit jedem Geldschein, den Sie in Ihre Hand bekommen, haben Sie und nur Sie, die Macht Ihr Schicksal zu bestimmen. Wenn Sie ihn töricht verwenden, entscheiden Sie sich dafür, arm zu sein. Wenn Sie ihn für Verbindlichkeiten ausgeben, entscheiden Sie sich für die Mittelschicht. Wenn Sie ihn in Ihren Verstand investieren und lernen, wie man Vermögenswerte erwirbt, nehmen Sie sich Reichtum als Ihr Ziel und Ihre Zukunft vor. Es ist Ihre – und nur Ihre – Entscheidung. Tag für Tag und mit jedem Cent entscheiden Sie sich reich oder arm zu sein oder der Mittelschicht anzugehören.

Teilen Sie dieses Wissen mit Ihren Kindern und Sie bereiten sie für die Welt, die sie erwartet, vor. Niemand sonst wird es tun.

Ihre Zukunft und die Ihrer Kinder werden von Entscheidungen bestimmt, die Sie heute und nicht morgen treffen.

Ich wünsche Ihnen großen Reichtum und viel Glück mit dieser fabelhaften Gabe, genannt Leben.

Robert Kiyosaki

Der Autor Robert T. Kiyosaki

Robert Kiyosaki ist der Autor des Buches *Rich Dad Poor Dad*, eines internationalen Bestsellers, in dem es vor allem darum geht, was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen – Dinge, welche die Armen und die Angehörigen der Mittelschicht ihre Kinder nicht lehren. Er ist zudem der Erfinder von *Cashflow*, einem Spiel zum Thema Geld und Finanzen.

»Der Hauptgrund dafür, dass sich Leute finanziell abrackern, ist, dass sie jahrelang zur Schule gehen, aber nichts über Geld lernen. Das Ergebnis: Menschen lernen, für Geld zu arbeiten – aber nicht, wie man es schafft, das Geld für sich arbeiten zu lassen«, sagt Kiyosaki.

Robert Kiyosaki ist Amerikaner japanischer Herkunft der vierten Generation, geboren und aufgewachsen auf Hawaii. Er entstammt einer prominenten Pädagogenfamilie. Sein Vater war Leiter des Erziehungswesens im Bundesstaat Hawaii. Nach Beendigung der Highschool setzte Kiyosaki seine Ausbildung in New York fort. Nachdem er sein Studium abgeschlossen hatte, musterte er beim US-Marinekorps an und ging als Offizier und Kampfhubschrauberpilot nach Vietnam.

Nach Kiyosakis Rückkehr aus dem Krieg begann seine berufliche Karriere. 1977 gründete er eine Gesellschaft, welche die ersten Nylon-»Surfer«-Brieftaschen mit Klettverschluss auf den Markt brachte – ein Produkt, das sich zu einem weltweiten Millionengeschäft entwickelte. Er und seine Produkte wurden in den Magazinen »Runner's World«, »Gentleman's Quarterly«, »Success Magazine«, »Newsweek« und sogar im »Playboy« vorgestellt.

1985 wurde er Mitbegründer eines internationalen Ausbildungsunternehmens, das in sieben Ländern Tausenden von Interessierten Fachkenntnisse zum Thema Handel und Investieren vermittelt.

Im Alter von 47 Jahren zog sich Kiyosaki aus dem Berufsleben zurück und widmete sich seiner Leidenschaft – dem Investieren. Besorgt über die wachsende Kluft zwischen den Besitzenden und den Mittellosen,

konzipierte er das Brettspiel *Cashflow*, in dem die Teilnehmer das »Geld-Spiel« erlernen, das zuvor nur den Reichen bekannt war. Für dieses innovative pädagogische Spiel wurde Kiyosaki ein US-Patent zuerkannt.

Obwohl Kiyosakis eigentliches Geschäft der Immobilienhandel und die Gründung kleiner Optionsfirmen sind, gilt seine wahre Liebe und Leidenschaft dem Lehren. Er ist ein außerordentlich geschätzter Redner zu den Themenbereichen Ausbildung und Trends in der Wirtschaft. Seine lebensverändernde Arbeit hat das Publikum seiner Vorträge – zwischen 50 und 35 000 Zuhörer pro Vortrag – auf der ganzen Welt ermutigt und angespornt. Kiyosakis Botschaft ist klar: »Entweder Sie übernehmen die Verantwortung für Ihre finanzielle Situation oder Sie empfangen Ihr ganzes Leben lang Anordnungen. Sie sind entweder Herr oder Sklave des Geldes.«

In unserer Zeit großer ökonomischer Umwälzungen ist Kiyosakis Botschaft von unschätzbarem Wert.

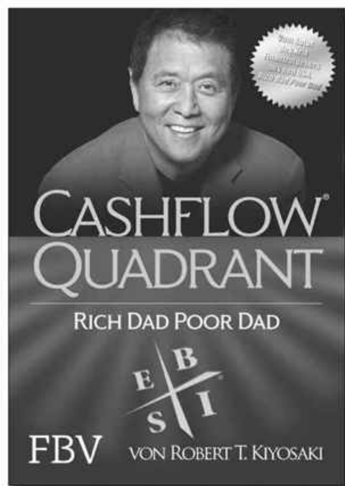
Cashflow Quadrant: Rich dad poor dad

Robert T. Kiyosaki

CASHFLOW Quadrant®, der zweite Teil des Bestsellers *Rich Dad Poor Dad* von Robert T. Kiyosaki, deckt auf, warum manche Menschen weniger arbeiten, mehr Geld verdienen, weniger Steuern zahlen und sich finanziell sicherer fühlen als andere.

Bill Gates, Steve Jobs und Richard Branson haben die Schule ohne Abschluss verlassen und haben dennoch extrem erfolgreiche Unternehmen aufgebaut, für die viele der intelligentesten Absolventen der Universitäten arbeiten wollen. Statt, wie die meisten Angestellten, nur von einem Job zum nächsten zu wechseln, rät Robert T. Kiyosaki die finanzielle Unabhängigkeit zu suchen und Geld für sich arbeiten zu lassen – als Investor.

Dieses Buch beantwortet die wichtigsten Fragen zur finanziellen Freiheit und hilft dabei, in einer Welt des immer stärkeren Wandels tiefgreifende berufliche und finanzielle Veränderungen vorzunehmen.



350 Seiten | Hardcover | 24,99 € (D) | ISBN 978-3-89879-883-9
Mehr Informationen zu Investmentthemen finden Sie unter www.portfoliojournal.de

Rich Dad Official CASHFLOW®-CLUBS



Ihr „spielerischer" Weg aus der finanziellen Tretmühle

Die Vorteile Mitglied eines CASHFLOW®-Clubs zu werden:

Investieren Sie Zeit, bevor Sie Geld investieren
Die Philosophie der Rich Dad Company sagt, dass Sie nur *zwei* Dinge investieren können:
Zeit und Geld. Wir empfehlen Ihnen sich etwas Zeit zum Lernen und für Weiterbildung zu nehmen, bevor Sie Ihr Geld investieren. Die CASHFLOW®-Spiele bieten Ihnen die Möglichkeit, sich finanziell weiterzubilden und zu lernen, wie man richtig investiert – mit Spielgeld und nicht mit Ihrem „richtigen" Geld.

Treffen Sie Gleichgesinnte weltweit
Sie werden Gleichgesinnte treffen und neue Freundschaften auf der ganzen Welt schließen, wenn Sie einen CASHFLOW®-Club besuchen, Mitglied werden oder die CASHFLOW®-

Spiele gemeinsam spielen. Die Welt ist voll von Menschen, die eine ablehnende Haltung haben, Besserwisser sind oder eine Verlierer-Haltung haben. Die Art Mensch, die sich für einen CASHFLOW®-Club interessieren, sind aufgeschlossene, lernwillige Menschen, die ihr Leistungsvermögen erweitern möchten.

Haben Sie Spaß am Lernen

Lernen soll Spaß machen! Sehr oft ist das Thema finanzielle Bildung stumpf, langweilig oder sogar mit Angst besetzt. Viele Finanzexperten möchten Ihnen weismachen, wie riskant Investieren ist und dass Sie deren Beratung und Wissen trauen können. Das spiegelt die Rich Dad Philosophie nicht wider. Wir glauben, dass Lernen Spaß macht, Sie fördert und weiterbringt – Sie sollen mit Geld schlauer umgehen und zwischen guter und schlechter finanzieller Beratung unterscheiden können.

Kernphilosophie der CASHFLOW®-Clubs ist die Vermittlung von finanzieller Bildung zur Erhöhung des Wohlstands der Menschheit.

Es werden Ihnen keine Investment- oder Finanzprodukte angeboten.

Finden Sie über unsere Website einen CASHFLOW®-Club in Ihrer Nähe: www.cashflowclubs.de/clubs

CASHFLOW® 101



Mit Spaß zu mehr finanziellem Erfolg

in Deutsch verfügbar

Durch das Lesen von Büchern lernt man nicht alles. Fahrradfahren zum Beispiel kann man nicht durch das Lesen eines Buches lernen.
Robert T. Kiyosakis Vater brachte ihm vieles durch Wiederholung bei. Aus diesem Grund hat er das Bildungsspiel CASHFLOW® 101 und die Fortgeschrittenenversion 202 entworfen.
Wenn Sie bereit sind, zu lernen, wie man passives Einkommen erzielt, kann CASHFLOW® ein wichtiger erster Schritt dabei sein.

Bestellen Sie einfach und bequem im Internet über www.cashflowclubs.de/shop

CASHFLOW® 202





Die Fortgeschrittenen-version von CASHFLOW® 101, dem Bildungsspiel von Robert T. Kiyosaki.

in Deutsch verfügbar

Wie macht man Geld, wenn die Märkte steigen und wenn sie sinken?
CASHFLOW® 202 zeigt Ihnen Investitionsstrategien, die technische Investoren benutzen. Sie lernen folgende Investitionstechniken auf dem Aktienmarkt: Short-Verkäufe, Put-Optionen, Call-Optionen, Straddles.
Sie benötigen CASHFLOW® 101, um CASHFLOW® 202 spielen zu können.

Bestellen Sie einfach und bequem im Internet über www.cashflowclubs.de/shop


LAUSCHEN & LESEN